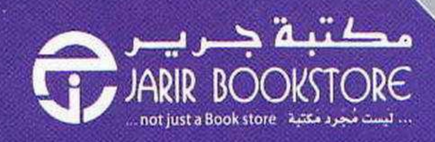
طبعة اليوبيل الفضي



أراك على القمة

كتبه زيج زيجلار

كتاب "علمي"
يمنحك
"فحصاً شاملا"
لما "يحتويه عقلك"
بهدف التخلص من
"الفكر الفاسد"
وتجنب "تصلب المواقف"



أراك على القمة

كتبه : زيج زيجلار

على مدار أكثر من ثلاثة عقود، طاف زيج زيجلار أرجاء العالم ليوصل رسائل قوية وفعّالة حول تحسين الذات. وتضعه قدرته على تشجيع، وتحفيز، وإلهام جماهيره والارتقاء بهم بوضوح كواحد من أعظم المحفزين في هذا العصر.

ويظل كتابه المبدع الرائع "أراك على القمة" الذي تم تنقيحه وتحديثه في طبعة اليوبيل الفضي هذه، أحد كلاسيكيات الأدب الأمريكي الحقيقية الرائعة، فهو يوضح فيه خطوة بخطوة وصفته المجربة التي أثبت الزمن صحتها لتحقيق التطور الفردي والنجاح الشخصي. إنه فلسفة تمتد بحق عبر أجيال من القراء الذين وجدوا في مبادئه التوجيه والإرشاد. وما زال هذا الكتاب مستخدَماً على نطاق واسع في الشركات، والمدارس، والهيئات الحكومية، ومؤسسات المبيعات والمؤسسات الإصلاحية - وحيثما كان التحفيز وتحسين الذات من الأهداف المطلوب تحقيقها - كما أنه بمثابة الأساس للمقرر التعليمي الرائع الذي يحمل عنوان: "أستطيع" I Can الذي يتلقاه الشباب.

وبالتزام قوي صادق نحو معتقداته، يقدم لنا زيج زيجلار حجته المقنعة التي تؤيد افتراضه الأساسي القائل بأنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في هذه الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كافٍ من الآخرين على الحصول على ما يريدونه.

يؤكد زيج زيجلار على أهمية الصدق، والوفاء، واليقين، والاستقامة، والشخصية شديدة التفرد. ويؤكد على قيمة صورة الذات الصحية ويوضح لنا كيفية صنعها. كما يوضح لنا أيضاً أسباب كون الأهداف الشخصية جزءاً أساسياً لا غنى عنه من أي برنامج للنجاح، ويعلّم القارىء كيف يضع ويحقق تلك الأهداف.

تمت ترجمة هذا الكتاب إلى أكثر من ١٢ لغة.

وزيجلار مؤلف ١٥ كتاباً آخر منها: Steps to the Top و Dear Family.

(تابع في الغلاف الخلفي)

أراك على القمة

طبعة اليوبيل الفضي

العنوان السابق

Biscuits, Fleas, and Pump Handles

كتبه: زيج زيجلار

الرسوم: آل ميتون





للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة السادسة ٢٠١٠

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٩٦٦١٤٦٢٦٠٠٠+ - فاكس ٩٦٦١٤٦٥٦٣٦٣+

SEE YOU AT THE TOP

Twenty-Fifth Anniversary Edition

Formerly entitled
Biscuits, Fleas, and Pump Handles

By Zig Ziglar

Illustrated by Al Mayton




PELICAN
1000 Burmaster Street
Gretna, Louisiana 70053

أنا أؤمن

أنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة
إذا قمت فقط بمساعدة عدد كافٍ من الآخرين
على الحصول على ما يريدونه.

إلى حبيبة قلبي

ذات الشعر الأحمر، التي ظلت زوجتي
وحياتي لأكثر من نصف قرن من
الزمان حتى الآن؛ ومازال
الأفضل لم يأت بعد.

أنا أؤمن

أن الإنسان خُلق للإنجاز،
وتحقيق النجاح،
ووُهب بذور العظمة.

المحتويات

لماذا تم تنقيح هذا الكتاب

لأكون صريحاً، لقد احترت كثيراً بين قيامنا بنشر نسخة منقحة من هذا الكتاب من عدمه. إلا أنني أعتقد أن هناك بعض الأسباب القوية التي تدفعنا لتحديث الكتاب، وإدخال بعض التغييرات المهمة عليه. أولاً، لم تعد الشيوعية عاملاً مؤثراً بانهيار الاتحاد السوفيتي السابق، لذا قمت بحذف الكثير من المعلومات التي تتعلق بهذا الموضوع. ثانياً، في قسم العلاقات، شعرت بأنه يمكنني جعل المعلومات أكثر فائدة وأقل جدلاً بكثير فيما يتعلق بعلاقة الزوج والزوجة. وثالثاً، كان أحد الأمثلة في قسم الأهداف خاطئاً، وشعرت أنه يجب تصحيحه. كما شعرت أيضاً أنه من المهم تعديل بعض الأشياء التي تغيرت منذ وقت كتابة هذا الكتاب.

والسبب الوحيد لقلقي تجاه تنقيح الكتاب كان هو حقيقة أن الكتاب تمت ترجمته إلى العديد من اللغات وأنه الآن في الطبعة رقم ٥٨، مع ما يقرب من مليوني نسخة تم بيعها في جميع أنحاء العالم. إضافة إلى ذلك، ما زلنا -بعد خمسة وعشرين عاماً من الإصدار الأول للكتاب- نبيع آلاف النسخ كل عام. ويميل المؤلفون والناشرون إلى التردد عند تنقيح وتعديل عمل كان له -وما زال له- مثل هذا التأثير الضخم، الذي تدل عليه وتؤكده آلاف الخطابات الواردة من جميع أنحاء العالم. ولقد أجبرني الشعور القوي للغاية بأنني أستطيع جعل الكتاب أفضل على إجراء تلك التغييرات.

ولكي تعرف ما هو جديد بشأن حياتي العائلية والمهنية، فلقد تغيرت أنشطتي إلى حد ما بمقتضى حقيقة أنني لم أعد ألقي نفس القدر الكبير من الأحاديث والخطب، وأنني أقوم بقدر أكبر بكثير من الكتابة. كما أنني الآن لا أحضر إلا خمسين ارتباطاً فقط من ارتباطات الشركة كل عام، ولكنني أقوم بالتدريس في فصول مدرسية كبرى خمس وأربعين مرة كل عام. وبالإضافة إلى ذلك، فإننا ننشئ المزيد من برامج التدريب في شركتنا من أجل الاستمرار في الوصول إلى جمهور أكبر. ومن آن لآخر، يسألني الناس متى سأتقاعد. بل إن البعض يقولون إنهم قد سمعوا أنني قد تقاعدت بالفعل. ويكون ردي على هؤلاء الناس دائماً هو: "لقد سمعتم بشكل خاطئ. كان ينبغي أن تسمعوا أنني "استعدت الحماس والطاقة". إنني لن أهدأ، أو أستريح، أو أسترخي، أو أصمت، أو أستسلم حتى أموت. وفي الواقع، فإنني أزداد قوة، وحيوية، وحماساً". كل هذا لأقول إنني أحظى بالمزيد من المتعة والمرح، وأقوم بالمزيد من الأشياء، وأشعر تجاه ما أقوم به بإثارة لم أشعر في حياتي بمثلها من قبل. ولا أستطيع أن أرى جدوى التوقف عن شيء أستمتع به لهذا القدر وبهذا الشمول، خاصة وأن بريدي يؤكد لي أنني ما زلت ألعب دوراً في حياة العديد من الناس.

ولكي تطلع على ما هو جديد من منظور عائلي، فإنني و"ذات الشعر الأحمر" (زوجتي، التي أحب الإشارة إليها باسم "ذات الشعر الأحمر"، ولكن اسمها الحقيقي هو جين) قد احتفلنا في عام ١٩٩٩ بشهر العسل الثالث والخمسين لنا. إن لدينا أربعة أبناء، وسبعة أحفاد، وجميعنا نعيش بالقرب من بعضنا البعض. لقد توفيت ابنتنا الكبرى، سوزان زيجلار ويتماير، في ١٣ مايو ١٩٩٥، تاركة فراغاً ضخماً في أسرتنا، ولكنها أيضاً بموتها جعلتنا أكثر قرباً من بعضنا البعض وأكثر إيماناً ويقيناً.

ابني، جون توماس، الذي أدعوه توم، هو الرئيس والمدير التنفيذي لشركة زيج زيجلار كوربوريشن. وزوج ابنتي، ريتشارد أوتس، المتزوج من ابنتنا الوسطى، سيندي، هو نائب المدير التنفيذي ومدير التشغيل. وابنتي الصغرى، جولي زيجلار نورمان، هي محررة كتبي وعمودي الصحفي. وابنتنا سيندي مشغولة للغاية بعملها التطوعي في مستشفى بايلور هوسبيتال. وفي مايو ١٩٩٩، تم اختيار سيندي لتكون "متطوعة العام" في مستشفى بايلور، قسم علاج الحيوانات.

أما بالنسبة لي وذات الشعر الأحمر، فإننا نسافر كثيراً ونقضي وقتاً معاً، وقتاً أطول مما كنا نفعل في أي وقت مضى. وما زلت أجد أنه من الصعب أن أصدق أن الله قد أنعم علي بهذه العائلة المدهشة، بدءاً بتلك الزوجة الرائعة التي منحني الله إياها منذ عام ١٩٤٦. إننا أكثر حباً لبعضنا البعض، ونقوم بالمزيد من الأعمال، ونتحدث لوقت أطول، ونستمتع معاً بشكل أكبر من أي وقت مضى. كم أن الله كريم بحق.

دالاس، تكساس

مارس ٢٠٠٠

النهاية

ربما كانت هذه طريقة غير عادية لبداية كتاب، ولكن هذا كتاب "غير عادي". إنه كتاب عنك، وعن عائلتك، ومستقبلك، وكيف أنك تستطيع أن تحصل على المزيد منهم جميعاً عن طريق إعطاء المزيد لكل منهم. إننا نؤمن بأن هذه هي "النهاية"، أو على الأقل، بداية النهاية للأفكار السلبية، والأفعال السلبية، وردود الأفعال السلبية؛ نهاية اليأس، والقنوط، والانهزامية؛ نهاية القناعة بما هو أقل مما تستحق الحصول عليه وما أنت قادر على كسبه؛ نهاية التأثر بأشخاص تافهين، أصحاب عقول تافهة، يفكرون بأفكار تافهة بشأن التفاهة التي هي الشغل الشاغل لأصحاب المستويات المتواضعة. وباختصار، هي نهاية أكثر الأمراض فتكاً في هذا العالم؛ "تصلب المواقف الفكرية".

لقد خلقت لتفوز.

مقدمة

من المرجح أن تتبادر إلى ذهنك كلمة "مختلف" في كل مرة تفتح فيها هذا الكتاب. غلاف الحماية القابل للإزالة "مختلف"، والبداية بـ "النهاية" بالتأكيد أمر مختلف. الكتاب مختلف في "الشعور"، و"الموضوع"، و"الأسلوب". على سبيل المثال، كثيراً ما سأقوم بتغيير السرعات وإدراج واحد من التشبيهات، أو الأمثلة، أو الدعابات، أو عبارات القوة والفعالية التي تزيد عن الثمانمائة والتي تنتشر في أرجاء هذا الكتاب لأدفعك للتوقف أملاً في أن تعيد قراءة المادة وحرصاً على فهمك للرسالة. كما أنني سأؤكد أيضاً على فكرة "مختلفة" عن الفكرة السائدة في سوق اليوم من خلال التأكيد على فكرة أنه يمكنك الحصول على كل شيء تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الآخرين على الحصول على ما يريدونه.

وبوصفي مؤلف الكتاب، فإنني أعتقد أن الكتاب بأكمله مختلف وفعال، لكن هدفي لم يكن كتابة كتاب "مختلف". لقد نبع الاختلاف من أنني قمت بكتابة الكتاب من واقع أحاديثي وخطبي (إنني مثل رامي القرص أحول العين. لا أحقق أي أرقام قياسية، ولكنني أحافظ على انتباه الجمهور!). على مر الأعوام، ألقيت محاضرات بعنوان Biscuits, Fleas and Pump Handles -وهو العنوان الأصلي لهذا الكتاب- لأكثر من ٣٠٠٠ مرة. في البداية، كانت المادة تغطي عرضاً تقديمياً مدته ٤٥ دقيقة فحسب. وعلى مدار الأعوام، اتسع الحديث الذي مدته خمس وأربعين دقيقة ليشمل هذا الكتاب بالكامل، وكذلك المقرر التعليمي الذي يحمل عنوان "أستطيع" I Can، الذي يدرس في المدارس والجامعات، والحلقة الدراسية التي تحمل عنوان "ولد لتحقيق الفوز" Born To Win، وهي مقرر تعليمي مدته ثلاثة أيام أقوم بتدريسه مرتين كل عام في دالاس، تكساس.

لقد تناولت العديد من الموضوعات في هذا الكتاب، ولكن هدفي الرئيسي منه هو توصيل مشاعري تجاه الإيمان، والحب، والتفاؤل، والحماس. وهذا أمر مهم لأن الكثير من الناس في عالم اليوم يشعرون بالارتباك تجاه ماهية الحب الحقيقي والإيمان الحقيقي، وهم أكثر "تعقيداً" بكثير من أن يعبروا عن مشاعرهم الحقيقية ويظهروا حماسهم الحقيقي لأي شيء.

عن الحب: أدافع عن حب الله، وحب زوجتي، وعائلتي، والناس، والوطن.

عن الإيمان: لست أعرف ما سيأتي به الغد، لكنني أعرف من سيأتي بالغد، لذا فإنني أنتظره بثقة ويقين وشكر. إن الكتب السماوية تؤكد أن أخطاء الماضي يمكن أن تمحى وتغفر. وهذا يطمئننا بشأن الماضي. كما أنها تؤكد أن الله خلق الحياة من أجل ما فيه الخير والصلاح لنا. وهذا يطمئننا على الحاضر. وتؤكد أيضاً أن هناك حياة أبدية. وهذا يطمئننا على المستقبل. ومع ماض غفرت أخطاؤه، وحاضر آمن يحمل الخير، ومستقبل مضمون بشكل نهائي، لماذا لا أكون متفائلاً بكل هذا الحماس؟

هذا الكتاب هو فلسفة، ولكنه يشتمل أيضاً على نظرية. إن الأفكار، والإجراءات، والأساليب تنبثق من حياة من التجربة. إنه يضم تجربة حياة في تطوير المبيعات والناس، وكذلك علاقات شراكة شخصية مع العديد من أفضل المهنيين والمحترفين في العالم ومن جميع مناحي ومجالات الحياة. والاستفادة من أفكار وأساليب هذا الكتاب تعني أنك تتعلم من تجارب أشخاص آخرين؛ وليس من نظريات أشخاص آخرين. تلك هي الطريقة العملية الوحيدة للنمو، لأن تعلم كل شيء من التجربة الذاتية الشخصية هو أمر شديد الإحباط، وشديد استهلاك الوقت، وشديد التكلفة إلى حد لا يمكن أن يطيقه معه أحد.

أقول بصدق وصراحة وقناعة تامة إنه لو كان نفس هذا الكتاب تحديداً متاحاً لي عندما بدأت المنافسة في لعبة الحياة، لكان تقدمي في الحياة أكثر سرعة وكانت نتائجي أفضل مما هي عليه. ومن الواضح أنني أعتقد أنك ستكون أكثر ثراء بطرق عديدة إذا استفدت من هذه الفلسفة التي قضيت أكثر من ٢٠٠٠ ساعة في تنقيحها وتهذيبها وكتابتها على الورق.

آمل أن تكون مثل العديد من قراء هذا الكتاب الذين أكدوا بحماس على أن هذا كتاب لا يمكنك أن تنتهي منه أبداً. يمكنك أن تلتقطه، وتفتحه على أية صفحة لتحصل على وجبة ذهنية خفيفة، أو تقرأ فصلاً كاملاً لتحصل على وجبة ذهنية كاملة، أو تقرأه من الغلاف إلى الغلاف باعتباره طريقة حياة. ومن ثم، تبدأ من جديد.

بارك الله فيك عزيزي القارئ. وإذا استطعت تطبيق أفكار هذا الكتاب والاستفادة منها بشكل كامل، فسوف "أراك على القمة".

شكر وتقدير

من المستحيل أن أستطيع هنا تقديم ما يليق ويكفي من الشكر والتقدير للأشخاص العديدين الذين ساعدوني على مدار الأعوام. إلا أن البعض من هؤلاء الأشخاص قد ساعدني وأسهم في نجاحي لدرجة أن أسماءهم تقفز -حرفياً- من صفحات عقلي وحياتي مطالبة بالتقدير الذي تستحقه بكل جدارة. تتصدر تلك القائمة "شوجر بيبي"، التي تعطي لحياتي المعنى وتجعلها ممتعة وقيمة وتستحق العيش. لقد كان حبها هو عامل التحفيز والثبات والدعم الذي كان موجوداً دائماً، بغض النظر عن الظروف.

منحتني والدتي، من خلال القدوة والمثل الأعلى الحي في الإيمان، والشجاعة، والفطرة السليمة، والحب، أساساً للحياة والكثير من مادة هذا الكتاب.

لعب السيد جون أندرسون وزوجته السيدة أندرسون دوراً بارزاً في حياتي. كان السيد أندرسون بمثابة "الوالد البديل" لي وكان يعاملني كولده، كما كان يمزج الاهتمام الصادق بالحب والتأديب إذا تطلب الأمر ذلك.

علمني السيد والتر هاينينج الكثير عن الفطرة السليمة والبديهة والحصافة وتقديم نفسي إلى الجمهور بشكل مقنع. ونفس الشيء ينطبق على بل كرانفورد، أول مدير لي في مجال المبيعات، الذي تفوق صبره واهتمامه الشخصي على مدير المبيعات العادي؛ علاقات موظف المبيعات.

وبالنسبة للدراما الخالصة، فإن الوقت القليل الذي قضيته مع بي. سي. ميريل كان لا مثيل له. لقد منحني "الطاقة، والنشاط، والمعرفة، والدعم" من خلال هديته التي تتمثل في زرع الإيمان بنفسي بداخلي.

ولقد منحني هال كروز ظهوراً محلياً وعالمياً من خلال شركته وجعل الطريق الذي خضت فيه رحلتي كمتحدث وكاتب أسهل بكثير. أما رفاقي وزملائي في البرنامج -كافيت روبرت، وبوب ريتشاردز، وبيل جوف، وديك جاردنر، وكين ماكفرلاند، وتشارلي كولين- فقد لعبوا جميعاً أدواراً مهمة فيما يتعلق بالتشجيع، والتوجيه، والإلهام.

بيرني لوفشيك، الذي كانت نصائحه، ومساعدته، وتشجيعه، وإيمانه بي وبفلسفتي أموراً غاية في الأهمية في دعم وتأييد عملي المهني وحياتي الشخصية أيضاً.

صديقي، ورفيقي السابق، والزميل المتحدث، دان بيلوس، الذي كانت خبرته لا تقدر بثمن في نشر النسخة الأصلية من هذا الكتاب. كارول فيليبس، التي ساهمت يقظتها وانتباهها للتفاصيل بدرجة كبيرة في وضوح وفعالية هذا الكتاب.

باتي بوند، التي قامت بكتابة وجمع هذا الكتاب صفحة تلو الأخرى بسرعة مذهلة لا تصدق، وجوريتا سيمنجتون، سكرتيرتي الخاصة، التي كانت تقوم بتنسيق وتنظيم الأمور خلال العمل كله. كلتاهما تستحق كل الثناء والشكر الصادق على إسهاماتهما.

وشكر وامتنان خاص إلى آني أندرسون من ناشفيل، تينسي، من أجل تعريفي على الأخت جيسي، التي فتحت عيني على متعة عيش حياة أكثر ثراءً واكتمالاً بكل ما تحمله الكلمة من معاني.

سأكون مهملاً وناكراً للجميل إذا لم أذكر المساعدة التي قدمها لي إخوتي وأخواتي. لقد كان بيننا دائماً حب عميق وتشجيع صادق. أتمنى أن يكون هذا الجهد الذي أبذله من جانبي ذو قيمة بالنسبة لكل منهم.

وأخيراً، هناك أولادي. كل واحد منهم متفرد بذاته ويحظى بحبي الشديد بطريقة خاصة. ابنتي الأولى، سوزان، قدمت لي التشجيع والكثير من المناقشات المثيرة الملهمة. وابنتي الثانية، سيندي، تأتي وتذهب بهدوء كما لو كانت تجعل وجودها محسوساً في كل مكان. وابنتي الصغرى، جولي، في كل مكان تفعل كل شيء. أما توم، الذي أذكره في مقام متأخر ولكنه يحظى بكل الترحيب، فإنه يجعلني أشعر بالشباب والأمل. كل واحد منهم منحني متعة كبيرة وبعض الألم بين الحين والآخر. كل واحد منهم أسهم بقدر لا حد له في الاستمتاع والتكافل والتضامن العائلي. كل واحد منهم كان هبة من الله أشكره عليها في كل يوم.

كل هؤلاء الذين ذكرت أسماءهم، أرجو أن تتقبلوا شكري العميق. وبالنسبة لهؤلاء الذين لم أذكر أسماءهم، أرجو أن تعرفوا أنه على الرغم من عدم ذكر أسمائكم في هذا العمل، فإنكم لستم مجهولين بالنسبة لي وأنني أحمل لكم من التقدير أكثر بكثير مما تعرفون.

بارك الله فيكم جميعاً، ومتعكم بكل الخير إلى الأبد، وسأراكم على القمة.

Zig Ziglar

صحيح أن:

كل ما تركناه وراءنا، وكل ما ينتظرنا أمامنا
مجرد أمور صغيرة جداً مقارنة بما
يكمن بداخلنا.

رالف والدو إميرسون

و:

إنك الشخص الوحيد الذي يمكنه استخدام
قدراتك. إنها مسئولية مفزعة بحق.

أراك على القمة

الجزء الأول

السلم إلى القمة

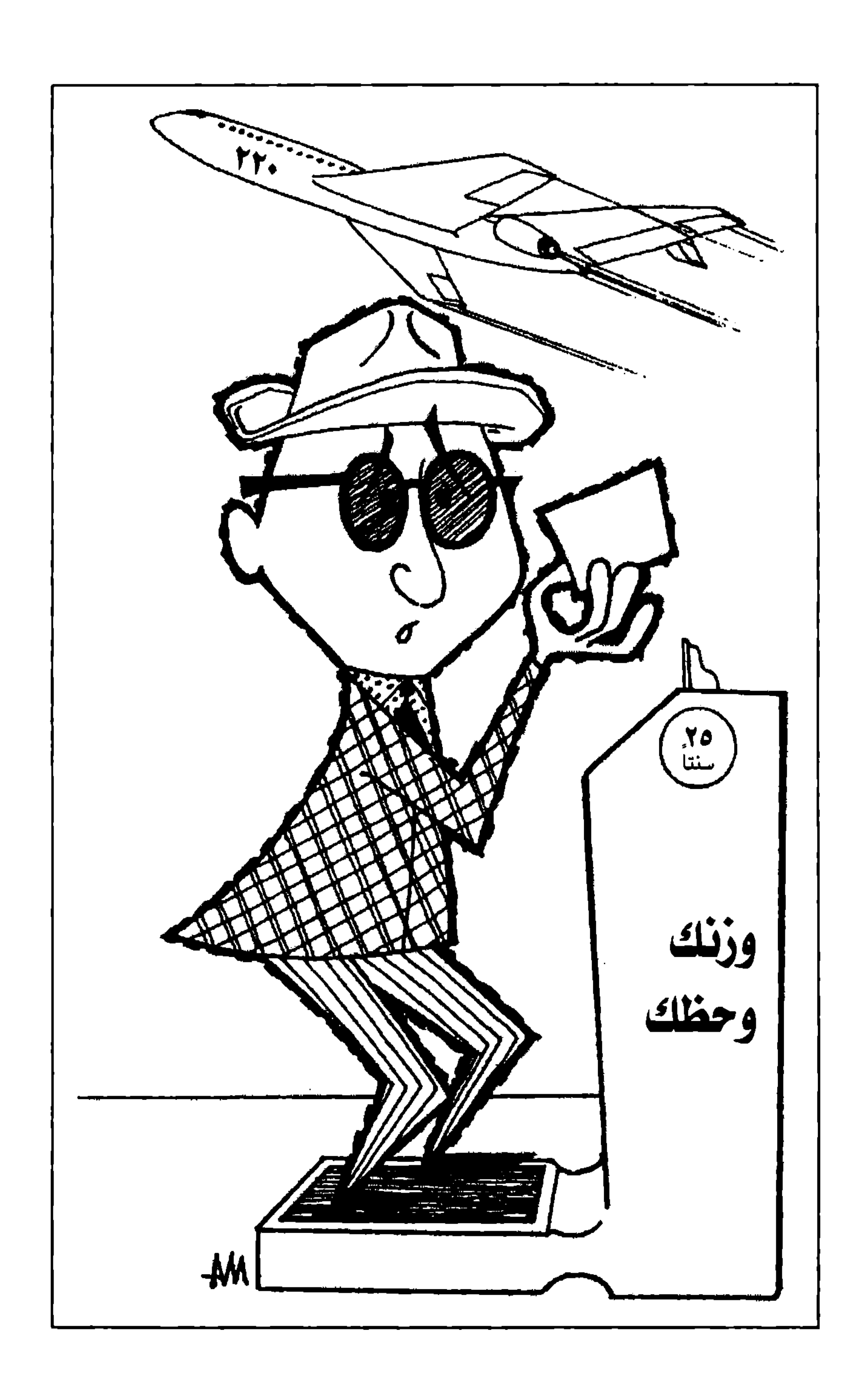
الهدف:

١. جعلك تفتح ذهنك، وتستثير خيالك، وتفكر. استثارة فضولك وصنع حالة من عدم الرضا الصحي عن وضعك الراهن.

٢. جعلك تتعرف على الأشياء التي تريدها في الحياة وتضع خطة بمجموعة الأفعال اللازمة للحصول عليها.

٣. إيقاظ العملاق النائم بداخلك.

٤. مساعدتك في التعرف على نقاط ضعفك وترهلك والتغلب عليها.


٢٢٠
٢٥
سنتا
وزنك
وحظك



طريقة حياة "المزيد"

طائرة الساعة ٢:٢٠ المتجهة إلى بوسطن

كان جون جونز في مدينة نيويورك سيتي، وكان يرغب في الذهاب إلى بوسطن، لذا ذهب إلى المطار وحجز تذكرة. كانت لديه بضع دقائق قبل أن تقلع طائرته، لذلك ذهب إلى أحد الموازين، وصعد إليه، ووضع عملة، وجاءه حظه: "اسمك هو جون جونز، ووزنك ١٨٨ رطلاً، وسوف تستقل طائرة الساعة ٢:٢٠ المتجهة إلى بوسطن". أصابه الذهول لأن كل هذه المعلومات كانت صحيحة. لذلك صعد إلى الميزان مرة أخرى، ووضع عملة أخرى، وجاءه حظه: "ما زال اسمك هو جون جونز، وما زال وزنك ١٨٨ رطلاً، ومازلت ستستقل طائرة الساعة ٢:٢٠ المتجهة إلى بوسطن". والآن أصبح أكثر ارتباكاً وشعر بأن في الأمر خدعة ما. وقرر أن "يخدع" المسئول عن تلك الخدعة أياً كان. ذهب إلى حجرة الرجال وغير ملابسه، وعاد مرة أخرى ليقف على الميزان، ووضع عملته، وانتظر حظه: "ما زال اسمك هو جون جونز، وما زال وزنك ١٨٨ رطلاً، ولكنك فقدت لتوك طائرة الساعة ٢:٢٠ المتجهة إلى بوسطن".

هذا الكتاب لهؤلاء الأشخاص الذين فقدوا طائرة الساعة ٢:٢٠ المتجهة إلى بوسطن، أو قرروا لسبب أو لآخر أن يغادروها قبل أن تصل إلى وجهتها. باختصار، هذا الكتاب لهؤلاء الذين فقدوا الكثير من الحياة الطيبة. إنه مصمم لمساعدتك في الحصول على الزيادات الإضافية التي تستحق الحصول عليها والتي أنت قادر على الحصول عليها.

لقد قمت بدراسة كل كلمة، وتقييم كل فكرة، والتفكير في كل نقطة من نقاط الكتاب بدقة وعناية. ولقد بذلت كل جهد لجعله كتاباً شخصياً يتسم بالأسلوب الحواري بحيث تشعر أنك أنت وأنا في حوار خاص نناقش فيه كل شيء بشأنك وبشأن مستقبلك. آمل أن تأخذ رسالة الأمل والتفاؤل تلك بصفة شخصية لأن هذه هي الطريقة التي كتبت بها.

منذ البداية، سوف أزرع مجموعة من بذور الأمل، والنجاح، والسعادة، والإيمان، والحماس. سوف "أروي" و "أسمد" هذه البذور وأضيف بعض البذور الإضافية أيضاً. وبنهاية الكتاب، سيصبح المحصول جاهزاً للحصد بنفس درجة، ومقدار استفادتك أو متابعتك واستخدامك لرسالة هذا الكتاب. إنني أؤكد أن هذا الكتاب هو كتاب "موقف ذهني إيجابي" Positive Mental Attitude، ولكنه أيضاً أكثر من هذا بكثير. هذا الكتاب هو كتاب "موقف حياة إيجابي" Positive Life Attitude. إنه قوة الإيمان الإيجابي، التي هي المقوم الأساسي الضروري لتحويل التفكير الإيجابي إلى عمل إيجابي. وحيث إن الإنسان مخلوق ثلاثي الأبعاد (جسدي، وعقلي، وروحي)، فإنني أتعامل مع الشخص بالكامل. وهذا هو الطريق الوحيد لتحقيق النجاح الكامل، الذي سأعرفه وأوضحه بينما نتقدم في الكتاب.

هل تساوي صورة واحدة ١٠,٠٠٠ كلمة؟

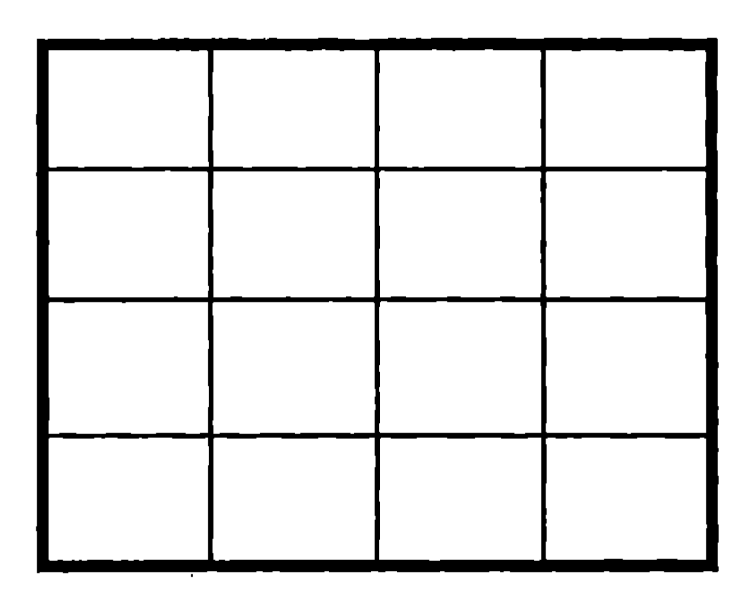
قال أحد الناس إن صورة واحدة تساوي عشرة آلاف كلمة. آلاف رددوا كلماته تلك، وملايين أمنوا بها. إلا أن اعتقادي الشخصي أن الإنسان الذي يصدق هذا القول لم يقرأ أبداً حقاً خطبة أبراهام لنكولن في جيتسبرج أو قائمة الحقوق. ولم يقرأ ويستوعب شيئاً من الكتب السماوية. هذه الأعمال تحتوي على كلمات –مجرد كلمات– ولكنها كلمات غيرت مصائر الشعوب، ومعتقدات البشر، ومسار التاريخ، وحياة ملايين الناس.

وإليك قصة حول الكيفية التي أثرت بها بعض الكلمات الأخرى تأثيراً هائلاً على حياة أحدهم. منذ عدة سنوات مضت، تم إنتاج الفيلم الذي يحمل عنوان A Man Called Peter "رجل يدعى بيتر". لن أنسى أبداً أحد مشاهده. كان الممثل الذي يلعب دور بيتر مارشال يلقي خطبة عن اليقين والإيمان. وعندما انتهى المشهد، ظلت الكاميرات تعمل. قام العديد من أفراد العمل من مقاعدهم وتوجهوا إلى هذا الممثل ليهنئوه على أدائه الرائع.

كانت أحد أفراد العمل ممثلة تدعى مارجوري رامبيو. وبينما كانت تتجه لتهنئة الممثل، كان من الواضح أنها منفعلة عاطفياً مع الموقف. أقول هذا، وأضيف أنه من حسن الحظ أن الكاميرات كانت لا تزال تعمل، لأن مارجوري رامبيو لم تكن تستطع السير. لقد أصيبت في حادث سيارة ولم تستطع أن تخطو خطوة واحدة لما يزيد عن العام. ولكنها عندما استمعت لتلك الكلمات عن الإيمان، واليقين، والتشجيع، كانت مستغرقة في الرسالة التي تحويها هذه

الكلمات. كانت مستغرقة تماماً في واقع الأمر، لدرجة أن آمنت بالرسالة، فنهضت، وسارت، وظلت قادرة على السير منذ ذلك الحين.

لست ألمح إلى أن "كلمات" هذا الكتاب ستغير تاريخ العالم، أو أن تأثيرها سيكون هائلاً كما في قصة مارجوري رامبيو. إلا أنني أؤمن تماماً بأن الفلسفة التي يحتويها هذا الكتاب يمكن أن تصنع اختلافاً كبيراً بالنسبة لك. آلاف عديدة من الشهادات التي وردت إلينا دون أن نطلبها من أشخاص في جميع مناحي الحياة تشهد بحقيقة أن مفاهيم الحلقة الدراسية التي تحمل عنوان "ولد لتحقيق الفوز" Born To Win ستنجح معك إذا عملت بها. والآن، دعنا نلقي نظرة على مثال مثير للفكر! كم عدد المربعات التي تراها؟



إذا قلت ١٦، فأنت مثل الكثيرين. وإذا قلت ١٧، فإن لك رفقة كبيرة أيضاً، ولكن الإجابة تظل خاطئة. قبل أن تنتقل إلى الصفحة التالية لترى ما فعلته يد الفنان بتلك المربعات، لم لا تلق نظرة أخرى لترى كم عدد المربعات الإضافية التي يمكنك أن تجدها. الآن، انتقل إلى الصفحة التالية.

قم بإحصاء المربعات

٤	٣	٢	١
٨	٧	٦	٥
١٢	١١	١٠	٩
١٦	١٥	١٤	١٣

١٧

		١٨	

		١٩	
٢٠			٢٢
		٢١	

٢٤			٢٣
٢٦			٢٥

			٢٧
٢٨			

٢٩			
			٣٠

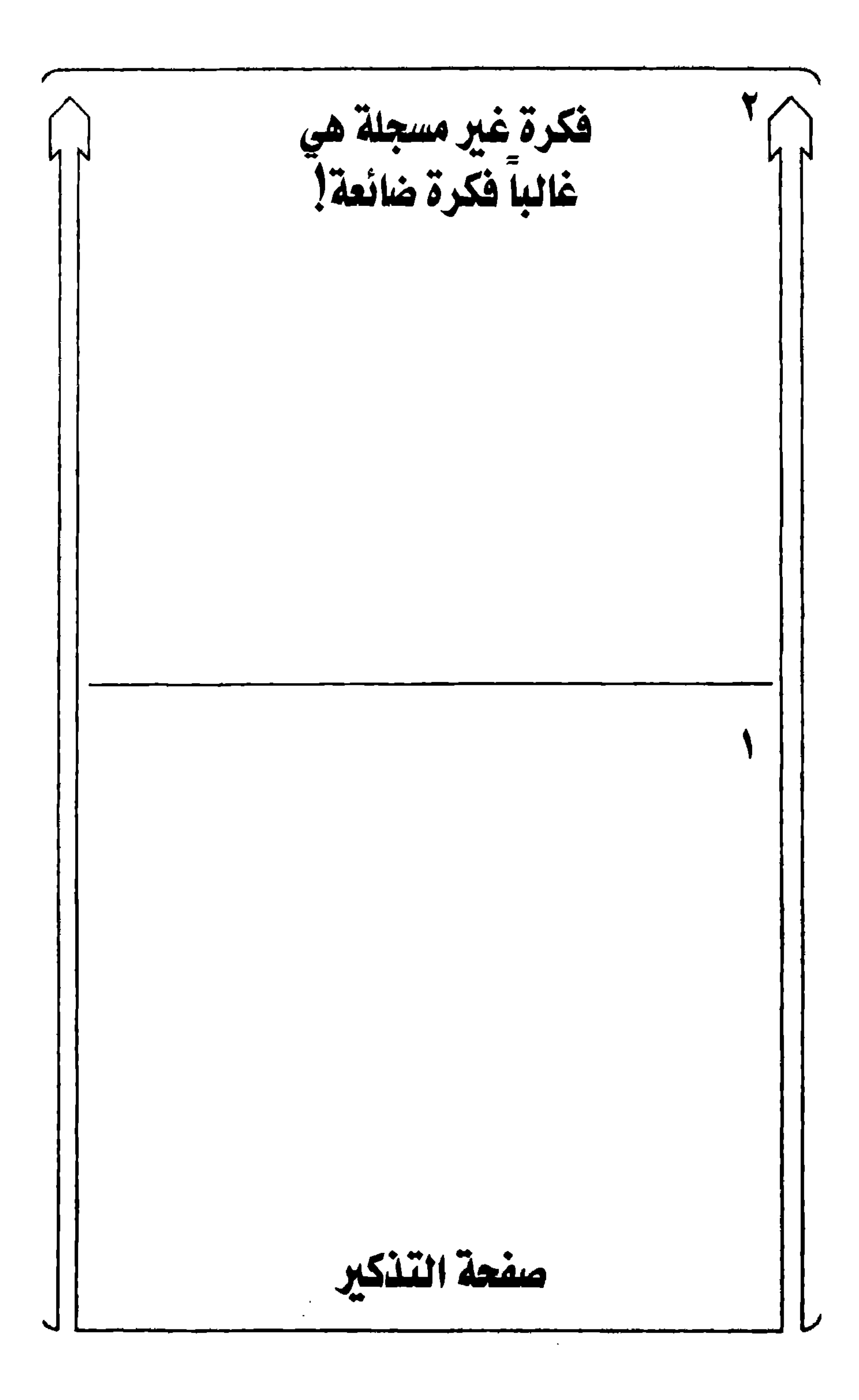
كما ترى، هناك ٣٠ مربعاً. وحيث إنك تمسك بالكتاب بين يديك، فلم يكن هناك من يستطيع أن يضيف أية مربعات أخرى. لقد بينت لك ببساطة فحسب أين هي. هذا يوضح فكرتين مهمتين. أولاً، النظرة المتعمقة تكشف أكثر بكثير مما تكشفه النظرة العابرة، أليس كذلك؟ هذا صحيح بالنسبة للمربعات، وصحيح بالنسبة لك أيضاً؛ قدراتك وإمكانياتك ومستقبلك. ثانياً، معظمنا يحتاج أحياناً إلى شخص يوضح له ما هو واضح، وكثيراً، ليوضح له ما هو أقل وضوحاً.

حيث إن التعليم هو "إخراج" أو "استخراج" أفضل ما فيك، فإن الغرض من هذا الكتاب هو "استخراج" ذلك الشخص الأكبر، والأكثر قدرة الكامن بداخلك. إنني على يقين من أنك ستستخرج الكثير من هذا الكتاب، ولكن الأكثر أهمية، أن الكتاب سيستخرج منك ما هو أكثر.

أفكار التذكير والتنبيه

بينما تقرأ الكتاب، أريد منك أن تشعر أنك أنت وأنا معاً، وأنني أتحدث إليك وأسألك بعض الأسئلة. ستكون معظم الأسئلة بالضرورة من النوع الذي يمكن الإجابة عنه بـ "نعم" أو "لا". وفي الحالات التي أسأل فيها أسئلة تتطلب إجابة وصفية، أرجو أن تتريث وتفكر في الإجابة بشكل شامل. أتمنى ألا تكون مشغولاً بمدى سرعة القراءة ومقدار ما "تستخرجه" من الكتاب، وإنما بمقدار ما "سيستخرجه" منك الكتاب. ستكون قراءتك الأولى هي الأسرع على الأرجح، ولكن القراءات التالية ستمدك بمزيد من الإلهام والمعلومات الإضافية التي ستوسع الفوائد الفورية بحيث تصبح طريقة حياة أكثر ثراءً.

من المرجح بشدة أنك في بعض الأحيان، وبينما كنت تستمع إلى متحدث، أو تقرأ كتاباً، أو تستمع إلى شريط مسجل، قرأت أو استمعت لشيء "أثار" خيالك بحق. في تلك المناسبات، لعلك فكرت قائلاً لنفسك: "هذا يذكرني بـ ..."، أو "هذا يعطيني فكرة". ثم، مهما حاولت في وقت لاحق، لا تستطيع في كثير من الأحوال أن تتذكر الفكرة التي كانت واضحة للغاية في ذهنك منذ وقت قصير. وحيث إن هذا يحدث مع معظم الناس، فإنني أحثك على أن تحصل على مفكرة أو دفتر ملاحظات "صفحة التذكير". إنني أقترح دفتر الكتابة الاختزالية القياسي لأنه تقريباً في نفس حجم الكتاب ومن السهل حمله. قسم الصفحات كما فعلنا في نموذج "صفحة التذكير" الذي ستجده فيما يلي. ستكون الأسهم مفيدة ولكنها ليست ضرورية.


٢
فكرة غير مسجلة هي
غالباً فكرة ضائعة!
١
صفحة التذكير

احتفظ بمفكرة التذكير تلك مع نسختك من هذا الكتاب لأنك بينما تقرأ الكتاب، ستتولد لديك العديد من الأفكار الخاصة بك. وعندما يحدث هذا، أدعوك إلى التوقف عن القراءة، والانتقال إلى مفكرتك، وتسجيل كل فكرة بعناية عندما تراودك. سيجعلك هذا مشاركاً كقارئ نشط، ويجعلك تستخدم المزيد من حواسك، ويجعل في استطاعتك التركيز بصورة أفضل. عبر أحد الشعراء عن ذلك بشكل أكثر بلاغة بقوله: "إنني أسمع وأنسى. ولكنني أرى وأسمع وأتذكر. إلا أنني عندما أرى، وأسمع، وأفعل، أفهم وأنجح". ومن الممتع أنك سوف تكتشف عندما تقرأ هذا الكتاب لمرة ثانية أنك ستحصل على المزيد من الأفكار والمقترحات عما حصلت عليه في المرة الأولى. ويكون هذا صحيحاً بصفة خاصة إذا قمت بالقراءة لعدة دقائق قليلة كل يوم قبل أن تبدأ أنشطتك اليومية وقبل أن تذهب إلى النوم.

إنه "كتابنا" بحق

أقترح عليك أن تحضر قلماً أحمر وآخر أسود كي تسجل أفكارك. ابدأ باستخدام القلم الأحمر في أسفل صفحة التذكير في الجزء ١ في المرة الأولى لقراءتك للكتاب. واستخدم القلم الأسود وانتقل لأعلى إلى الجزء ٢ من صفحة التذكير في المرة الثانية والمرات التالية التي تقرأ فيها الكتاب. وبينما تنتقل لأعلى الصفحة، فإنك بذلك تنتقل رمزياً من "الحبر الأحمر المؤقت" إلى "الحبر الأسود الدائم" للحياة.

دعني أحثك أيضاً على تمييز وتحديد أجزاء الكتاب التي تمثل قيمة ومعنى بالنسبة لك. هذه التمييزات، بالإضافة إلى الأفكار التي تسجلها، سوف تجعل الكتاب كتاباً شخصياً بالنسبة لك؛ أي أنها ستجعله "كتابك أنت". سيكون كتاباً شخصياً للغاية لدرجة تجعلك تحتفظ به وتستخدمه كمصدر مرجعي دائم.

هذا الأمر في غاية الأهمية لأنه لا يوجد من هو ذكي بما يكفي ليتذكر كل شيء يعرفه. وهذا سيعني أيضاً أنك أنت وأنا سنكون شريكين في تأليف هذا الكتاب، مما يجعله أيضاً "كتابنا". لابد وأنه سيكون كتاباً ناجحاً، أليس كذلك؟

إليك ما تحتاجه لتحصل على ما تريده

أحجار الأساس المتمثلة في الصدق، والأمانة، والإيمان، والاستقامة، والحب، والإخلاص ضرورية من أجل تحقيق نجاح متوازن يشتمل على الصحة، والثروة، والسعادة. بينما تتقدم وتعلو في الحياة، سوف تكتشف أنك إذا ساومت على أي من هذه المبادئ فسوف ينتهي بك

الحال بنصيب المتسول فحسب مما تقدمه الحياة. إذا استخدمت الكذب، أو الخداع، أو التحايل، فإنك ربما تكسب المال، ولكنك ستحصل على قليل من الأصدقاء الحقيقيين وقليل من راحة البال. وهذا ليس نجاحاً. (إنني أتفق مع المفكر الذي قال: "إنك تصل لأعلى القمم من خلال حفاظك على نفس المستوى"). إن الرجل الذي يكسب الملايين ولكنه يدمر صحته خلال هذا ليس ناجحاً بالفعل. والموظف التنفيذي الذي يبتعد عن عائلته أثناء تسلقه للقمة ليس ناجحاً. إنه لن يأخذ القمة معه، ثم، لمن سيتركها؟

كلما تقدم بي العمر وكلما قابلت المزيد من الناجحين في الحياة، أصبحت أكثر اقتناعاً بأن هذه الأحجار الأساسية هي أكثر أسلحة النجاح أهمية في ترسانة أسلحتنا. في أي أزمة أو حالة طارئة، يكون هؤلاء الذين نتعامل معهم، وهؤلاء الذين تعتمد عليهم صحتنا، وثروتنا، وسعادتنا، أكثر سرعة في التصرف، التعاون معنا بصورة كاملة، إذا كانت مصداقيتنا ليست محلاً للشك أو التساؤل.

القدرة مهمة؛ ولكن إمكانية الاعتماد والثقة حاسمة

كنت أتمنى لو كان من الممكن أن أقدمكم إلى الأشخاص الجذابين، المقنعين، الموهوبين -وحتى العباقرة- الذين قابلتهم في حياتي والذين كانوا دائماً يسعون إلى "صفقة رابحة" و"مكسب سريع". إنهم لا يبنون الكثير أبداً ولا يبنون بناءً شامخاً أبداً، لأنه ليس لديهم أساس متين يبنون عليه.

وهناك آخرون لديهم أساس صحيح ولكن ينتهي بهم الحال إلى العيش في الدور السفلي أو إلى بناء حظيرة دجاج على هذا الأساس. إنهم كثيراً لا يتخذون جميع الخطوات اللازمة لاستغلال الموهبة التي يمتلكونها ليعيشوا حياة هنيئة أكثر ثراءً. وآخرون لا يدركون أن الفرصة الحقيقية للنجاح تكمن داخل الإنسان وليس في الوظيفة؛ وأنك تستطيع أن تصل إلى القمة بأفضل شكل من خلال الوصول إلى جوهر الأشياء؛ ومن ثم، تسلق تلك الدرجات، واحدة تلو الأخرى. إنهم لا يدركون أن النجاح والسعادة لا يعتمدان على الحظ وإنما على القرار والاختيار. إنك حرفياً -كما سترى- تختار ما تريده في الحياة.

والآن، دعنا نضع قائمة بالأشياء التي تريد أن تكونها، أو تفعلها، أو تحصل عليها في مستقبل حياتك. فيما بعد، ستقوم على الأرجح بإضافة بنود أخرى إلى القائمة. وكبداية، فإنك على الأرجح تريد المزيد من الأصدقاء الجيدين، والمزيد من النمو الشخصي، وصحة أفضل، والمزيد من المال، والمزيد من السعادة، والأمان، والمزيد من قت الراحة، وفرصة للترقي، والمزيد


المستقبل
الصحة
الثروة
السعادة
الأصدقاء
النمو
راحة البال
الأمان
وقت الفراغ
الحرية
الفرص
المصعد إلى القمة
خارج الخدمة
سيكون عليك استخدام السلم
الشخصية ـ الإيمان ـ الاستقامة
الإخلاص ـ الصدق ـ الحب
الرغبة
العمل
الموقف الذهني
الأهداف
علاقاتك مع الآخرين
صورة الذات
هل ستحدق في الخطوات
أم
ستخطو صاعداً الدرجات؟

من السلام وراحة البال، والحب الحقيقي، والقدرة على أن تكون أكثر كفاءة وأن تسهم بصورة أفضل مع زملائك. في الصفحة التالية درجات السلم الشخصي إلى القمة مع الأشياء التي تريدها، أو تريد المزيد منها، مسجلة على باب المستقبل. سوف أستخدم درجات السلم هذه كثيراً لمساعدتك على البقاء "على الطريق الصحيح". ربما لم تكن بحاجة لمن يخبرك بالسمات والقدرات التي تحتاجها لتحصل على الأشياء التي تريدها، ولكنني أراهن أنك إنسان بما يكفي لأن تحتاج لمن يذكرك.

هناك على الأرجح بعض الأشياء الأخرى التي تريدها، ولكنني واثق من أنك إذا كنت تمتلك الأشياء التي ذكرناها، فإنك ستعيش حياة ثرية ومرضية. والأرجح أنك في هذه اللحظة تحديداً ليس لديك كل شيء تريده وتتوقع الحصول عليه في مستقبلك. ولحسن الحظ، فإن تلك الأشياء جميعاً متاحة ويمكنك الحصول عليها بدرجة أكبر كثيراً مما كنت تحلم به. إنني أؤكد على أنها متاحة، ولكن تماماً كما لابد وأن تمتلك أو تكتسب عضلات قوية إذا كنت تريد أن تكون لاعب رفع أثقال، فإنك لابد وأن تمتلك أو تكتسب سمات معينة لكي تفتح قبو النفائس والكنوز في الحياة وتستخلص الأشياء التي تريدها وتستحق الحصول عليها.

ست خطوات وتصل إلى القمة

إنني مقتنع بأن الأشياء "الجيدة" التي ذكرتها متاحة لك، ولكنني أيضاً أكثر قناعة بأنك إذا كنت بالفعل تريد الأشياء التي ذكرتها، فيجب عليك أن تخطو ست خطوات محددة للحصول عليها. من الأهمية بمكان أن تفهم هذا لأنه تماماً كما أن لاعب البيسبول يكون "خاسراً" إذا لم يلمس جميع الأهداف، فإنك أيضاً تكون "خاسراً" إذا تجاوزت أياً من هذه الخطوات.

كان صديقي الراحل العزيز وفني المبيعات التحفيزي المميز ديك جاردنر يسمي هذه الخطوات "التدرجات" وكان يستخدم الأمثلة التالية ليؤكد على وجهة نظره: الشاب الذي يتم تقديمه إلى فتاة شابة ويحاول على الفور أن يقبلها سوف يخسر أي فرصة للتفكير الجدي إذا تقدم لخطبتها. والطالب الذي يحاول الانتقال مباشرة من مسألة حسابية بسيطة إلى الهندسة سيواجه موقفاً مستحيلاً ميئوساً منه. وموظف المبيعات الذي يقدم نفسه إلى العميل المحتمل ويشرع على الفور في محاولة "تسجيل صفقة البيع" سيفقد الصفقة ويصنع حالة من الارتياب والرفض. الشاب، والطالب، وموظف المبيعات جميعهم تجاوزوا العديد من الخطوات، أو التدرجات، وسوف يفشلون. كانوا جميعاً سيحظون بفرص رائعة للنجاح لو أنهم استخدموا جميع الخطوات. والآن، من الواضح أن بعض الناس يمكنهم القيام بتلك الخطوات بصورة

أسرع من الآخرين، ولكن إذا اتخذت جميع الخطوات، فمن المؤكد أنك ستحصل على الأشياء التي تريدها بالفعل.

وهناك إلى جوار السلم الذي يصل إلى القمة مصعد يصل إلى القمة أيضاً. وكما ترى، فإن المصعد يحمل لافتة "خارج الخدمة". ومن حيث أقف، فإن المصعد إلى القمة، كان، وسيكون دائماً "خارج الخدمة". ولكي تصل إلى القمة، وفقاً لما يقول تنفيذي المبيعات جون هاموند، سيكون عليك استخدام السلم؛ وسيكون عليك صعوده درجة درجة. ولحسن الحظ، فإن درجات السلم جميعها أمامك مباشرة بحيث تعرف أين هي، وما هي، وكم درجة بالضبط يجب عليك صعودها قبل أن تصل إلى القمة.

وبينما تبدأ ارتقاء الدرجات إلى القمة، ستكون خطوتك الأولى هي رسم صورة ذات صحية جيدة. والخطوة الثانية هي تقدير قيمة وقدرة الأشخاص الآخرين، وكذلك تقدير ضرورة العيش والتعامل معهم بفعالية. والخطوة الثالثة هي توجه قوي نحو الأهداف. إنك تحتاج إلى خطة من أجل بناء منزل. ولكي تبني حياة، فإن امتلاك خطة أو هدف يكون أمراً أكثر أهمية. والخطوة الرابعة والخامسة هما أنه يجب أن يكون لديك موقف ذهني "سليم" وأن تكون مستعداً للعمل. وسوف تعرف من خلال صفحات هذا الكتاب أنك "ستتمتع" بالفوائد، بدلاً من أن "تدفع" الثمن. أقول هذا لأن ثمن النجاح أقل بكثير من ثمن الفشل. يكون هذا واضحاً عندما تقارن الإخفاقات في الحياة بالنجاحات في الحياة. ولكن، لا تنخدع، لأنه عليك أن تعمل بحق، ولكن الفارق بين كون العمل معاناة ومشقة أو متعة وسعادة هو تفكيرك وموقفك الذهني. والخطوة السادسة هي أنه يجب عليك أيضاً أن تكون لديك رغبة مستعرة للتفوق. يجب أن يكون لديك الكثير من "الرغبات"؛ ويجب أن تعيش في نظام مؤسسي حر حتى يمكنك التحكم في مصيرك الشخصي.

ولحسن الحظ، فإنك تمتلك بالفعل كل السمات الضرورية للنجاح. لديك الشخصية، والإيمان، والاستقامة، والصدق، والحب، والإخلاص، والولاء. إنك تحب بعض الأشياء في نفسك وفي الآخرين. ولديك بعض الأهداف، وبعض المواقف الذهنية "الصحيحة"، ومن الواضح أنك تقوم ببعض العمل ولديك بعض الرغبة. وحقاً، كل ما عليك أن تفعله هو أن تستخدم ما لديك وتمنح كل سمة فرصة للنمو، لأنه كلما زاد استخدامك لما لديك، زاد ما لديك لاستخدامه. بالإضافة إلى ذلك، فإن الأمر لا يتطلب الكثير من أي إنسان لكي يكون ناجحاً. إنه يتطلب فقط كل ما لدى الشخص، ولديك بالفعل كل ما لديك.

الرسالة التي توصلها القصتان التاليتان تؤكد هذه النقطة. ضل زوجان شابان السبيل في طريق ريفي، ووجدا مزارعاً عجوزاً على الطريق فأوقفا السيارة وسألاه سؤالاً: "سيدي، هلا أخبرتنا إلى أين سيأخذنا هذا الطريق؟"، وأجاب المزارع العجوز بدون لحظة من التردد:

"بني، هذا الطريق سيأخذكما إلى أي مكان في العالم تريدان الذهاب إليه، إذا كنتما تتحركان في الاتجاه الصحيح". (ويمكنك أن تكون على الطريق الصحيح، ومع ذلك تدهسك الأقدام، إذا كنت تقف ساكناً بلا حراك ودون أن تتقدم على الطريق).

أخذ موظف تنفيذي شاب بعض العمل لمنزله ليتمه من أجل اجتماع مهم في اليوم التالي. وكان ابنه البالغ من العمر خمسة أعوام يقاطع تسلسل أفكاره كل بضع دقائق. وبعد عدة مقاطعات كهذه، وجد التنفيذي الشاب صحيفة المساء ومرسوم عليها خريطة العالم. أخذ الخريطة، ومزقها إلى عدة أجزاء، وقال لابنه أن يعيد تجميع الخريطة مرة أخرى. لقد أدرك أن هذا سيجعل الصغير مشغولاً لفترة طويلة من الوقت حتى يتسنى له إتمام عمله. إلا أنه في غضون ثلاث دقائق تقريباً، قال الفتى لأبيه وهو يشعر بالإثارة إنه قد انتهى من تجميع الخريطة. شعر التنفيذي الشاب بالذهول وسأل الصغير كيف فعلها بهذه السرعة. وأجابه الصغير قائلاً: "كانت هناك صورة رجل على الجانب الآخر من الورقة، لذا فقد قمت بقلب الصورة على الجانب الآخر وأعدت تجميع الرجل. وعندما جمعت الرجل بشكل صحيحٍ، كانت خريطة العالم صحيحة". ولا داعي لأن نقول إنك عندما تكون أنت نفسك صحيحاً، فسيكون عالمك بأسره صحيحاً.

فكرة: عليك أن تتخذ جميع الخطوات لتصل إلى القمة، ولكنك لست بحاجة لإطالة البقاء عند كل خطوة وبناء عش هناك. وكما قال أحدهم: "هناك طريقتان لتسلق شجرة ضخمة. يمكنك أن تتسلقها، أو يمكنك أن تجلس على ثمرة البلوط وتنتظرها حتى تنمو وتصبح شجرة". لقد كتبت هذا الكتاب لمساعدتك على التسلق والارتقاء.

الفصل ٢

الوقت الآن

يمكن أن تكون ذكياً؛ ومفلساً

منذ عدة سنوات مضت، تم اكتشاف البترول في أرض ملك رجل هندي عجوز في أوكلاهوما. كانت حياة هذا الهندي العجوز بأكملها تتسم بالفقر، ولكن اكتشاف البترول جعل منه فجأة رجلاً ثرياً للغاية. كان أحد أول الأشياء التي فعلها هو أن قام بشراء سيارة كاديلاك سياحية كبيرة. في هذه الفترة، كانت السيارات السياحية لها إطاران احتياطيان في المؤخرة. إلا أن الرجل الهندي كان يريد أطول سيارة في المقاطعة، لذا أضاف أربعة إطارات احتياطية أخرى. ثم قام بشراء قبعة حريرية عالية من قبعات أبراهام لنكولن، وأضاف إليها ذيولاً ورباط عنق منحني، واستكمل مظهره هذا بأن أمسك بسيجار كبير. كان يقود سيارته يومياً إلى مدينة أوكلاهوما الصغيرة، الحارة، المتربة التي كانت بالقرب منه. كان يرغب في أن يرى الجميع، وأن يراه الجميع. لقد كان رجلاً عجوزاً ودوداً، لذا كان أثناء ركوبه السيارة في المدينة يلتفت ذات اليمين وذات اليسار ليتحدث مع كل شخص يقع بصره عليه. وفي واقع الأمر، كان يلتفت وراءه كثيراً ليتحدث إلى الناس. والأمر المثير في هذا هو أنه لم يصدم أو يدهس أو يقتل أي شخص أبداً. إنه لم يتسبب أبداً في خسارة مادية أو تلف أملاك الغير. وكان السبب بسيطاً؛ لقد كان هناك اثنان من الخيول القوية أمام السيارة الرائعة الضخمة؛ يجرانها.

أشعل المحرك واستخدم قواك

قال الميكانيكيون المحليون إن محرك السيارة لم يكن به أي خلل، ولكن الهندي العجوز لم يتعلم أبداً كيف يقوم بوضع المفتاح في مكانه ويشعل المحرك. كان بداخل السيارة مائة حصان؛ مستعدة، وجاهزة، ومتلهفة للانطلاق، لكن الهندي العجوز كان يستخدم زوجاً من الخيول فحسب في الخارج. يقع الكثير من الناس في هذا الخطأ فينظرون للخارج ليجدوا قوة حصانين فقط، في حين أنه يجب عليهم أن ينظروا للداخل حيث سيجدون قوة أكثر من مائة. يخبرنا علماء النفس أن هذا أمر يتعلق بنسبة القدرة التي نمتلكها إلى القدرة التي نستغلها، وهي ٢ إلى ٥٪.

قال أوليفر ويندل هولمز: "إن المأساة الكبرى ليست هي تبديد الموارد الطبيعية الهائلة، على الرغم من أن هذه مأساة. إن المأساة الكبرى هي تبديد الموارد البشرية". ولقد أوضح السيد هولمز أن الشخص العادي يدخل قبره دون أن يخرج ما لديه من قدرات داخلية كامنة. لذا، وللأسف، فإن أفضل أعمال البشر على الإطلاق هي الأعمال التي لم يتم إنجازها أبداً.

لفترة طويلة من الوقت، كنت أظن أن أكثر الأشياء التي يمكن أن تحدث للإنسان مأساوية في حياته هو أن يكتشف بئر بترول أو منجم ذهب في أرضه الخاصة بينما يرقد في فراش الموت. والآن أعرف أنه من الأسوأ بكثير ألا نكتشف أبداً الثروة الأكبر بكثير والتي تقع داخل الإنسان. وكما يقول صديقي العزيز روبين سيفرلينج: "إن عشرة سنتات وقطعة من الذهب بقيمة ٢٠ دولاراً تكون لهما نفس القيمة إذا تركت لتصدأ في قاع المحيط". الاختلاف في القيمة يظهر فقط عندما تستخرج هذه العملات وتستخدمها فيما صنعت من أجله. تصبح قيمتك حقيقية وصالحة ورائجة عندما تتعلم الوصول إلى ما بداخلك والانتفاع من الأشياء الهائلة الكامنة هناك. لقد كتبت هذا الكتاب لكي أساعدك على الاستفادة بشكل كامل من قدراتك وقواك الكامنة بداخلك. وأتمنى من خلال هذا الكتاب أن أمكنك من اكتشاف منجم الذهب أو بئر البترول الذي بداخلك والاستفادة منه. إن "مواردك الطبيعية"، على عكس الموارد الطبيعية لكوكب الأرض، سوف تتبدد و"تنفد" فقط إذا لم يتم استخدامها على الإطلاق. لذا فإن هدفي هو أن تستخدم المزيد من مواهبك الدفينة وتستغلها حتى يمكنك أنت والآخرون أن تستمتعوا بما يمكنك تقديمه. لا شك في أن لديك المواهب. والآن ستبدأ في استخدامها بحيث تكون ذكياً؛ وثرياً تنعم بالرخاء بدلاً من أن تكون ذكياً ومفلساً (إذا كنت مفلساً).

فكر إلقاء القمامة

منذ عدة سنوات مضت سمعت فيلسوفاً يقول: "إنك موجود حيثما أنت لأن هذا بالضبط هو المكان الذي تريد أن تكون فيه". لقد اقتنعت بهذه الفكرة ورددتها أيضاً على مسامع الآخرين.

ثم، في وقت متأخر من إحدى الليالي، كنت في برمينجهام، بولاية ألاباما، أقود سيارتي متوجهاً إلى ميريديان، بولاية مسيسيبي. كان من الضروري أن أتواجد في ميريديان في الصباح التالي. وحيث إن الطرق كانت تخضع لعملية ترميم وإصلاح، توقفت عند محطة خدمة لأعرف الاتجاهات. لم يرشدني عامل المحطة لأفضل طريق أسلكه فحسب، بل زودني بخريطة للطريق أيضاً. ولقد أكد لي أنني إذا اتبعت خريطته، فسأصل إلى ميريديان في أقل وقت ممكن. ولقد اتبعت توجيهاته بالضبط، ولكن بعد ساعة، كنت أبعد بمسافة ٤٥ ميلاً إضافية عن ميريديان عما كنت عليه عندما أعطاني الاتجاهات. ومن الواضح أنني لم أكن هناك لأن هذا هو المكان الذي أردت أن أكون فيه، بل كنت هناك لأن شخصاً ما أعطاني اتجاهات خاطئة.

يمكنني قول نفس الشيء لك. إذا كنت مفلساً، ويائساً، وغارقاً في الكآبة والنفاية، وإذا لم تكن تعاملاتك على خير ما يرام مع عائلتك أو في وظيفتك، فإنني لا أستطيع أن أصدق أن هذه هي الأحوال والظروف التي تريدها بالفعل. هناك احتمال أنه ربما –فقط ربما– تكون قد حصلت على اتجاهات خاطئة أثرت عليك بطريقة سلبية وتسببت في معاناتك من فكر النفاية. (الآن لا تجعل فكرة أن إحدى مشكلاتك أو جميعها يجب وضعها على عاتق شخص آخر تسيطر عليك، لأنه، وكما سترى، إذا كان من الممكن أن تلقي باللوم عن موقف منصرم على شخص آخر، فإن نموك وتقدمك المستقبليين يقعان على عاتقك أنت).

دعني أشرح لك الأمر: في إحدى مدن الجنوب الكبرى، يوجد مركز تسوق جديد رائع قائم على أنقاض مستودع نفاية المدينة السابق. على مدار أكثر من قرن من الزمان، لم ير أي شخص هذا الموقع على أنه أي شيء سوى "مستودع نفاية". إلا أنه منذ حوالي خمسة وعشرين عاماً مضت، بدأ بعض المواطنين من أصحاب العقول المتفتحة في "رؤية" هذا الموقع على أنه مركز تسوق جديد رائع. وتوقفوا على الفور عن إلقاء النفاية وبدءوا في نقل التراب النظيف الخالي من القمامة وإلقائه فوق النفاية التي تراكمت لمدة قرن لردم المكان. ثم قاموا بعد ذلك بملئه بآلات تمهيد الطرق الضخمة إلى أن تستعد مؤسسة كبرى موثوق بها للعمل فيه. وكان هذا هو الأساس الذي قاموا ببناء مركز التسوق الجديد الرائع عليه. ولكن حقاً، تم بناء هذا المركز على النفاية، أليس كذلك؟

إنني أروي هذه القصة لأن الأرجح أن الناس على مدار فترة من الوقت كانوا يلقون "النفاية" في عقلك. ولكن ما يجب عليك أن تدركه هو أنه لا يهم إذا كانت النفاية قد ألقيت في عقلك في الماضي. وفي الواقع، لا يهم حتى إذا كان الآخرون قد حاولوا –سواء بدافع من الحقد أو الجهل– إعاقتك. يمكنك التغلب على كل هذه "النفايات"، لذا فإنني سأقول لك: "عيد ميلاد سعيد"، لأن اليوم هو أول يوم مما تبقى في حياتك. لقد انتهى الماضي، وحقيقة أنك واصلت القراءة حتى الآن توضح أنك الآن في عملية بناء أساس لمستقبل رائع.

تحذير! الأرجح أن "النفاية" كانت تلقى في عقلك لفترة طويلة حتى الآن. وبشكل واقعي، يجب علينا أن ندرك أن شخصاً يعاني من سوء التغذية لا يمكنه أن يستعيد صحته الجسدية بالكامل عن طريق تناول وجبة واحدة متوازنة، بغض النظر عن مدى حجمها أو جودتها. لذا، يجب عليك أن تدرك أن كل ما يمكننا فعله في هذه اللحظة هو أن نغطي هذه "النفاية" بطبقة خارجية رقيقة من التفكير الإيجابي والموقف الذهني الصحيح. وهناك احتمال كبير أن تظهر بعض "النفاية" بين الحين والآخر مخترقة طبقة التفكير الإيجابي، وأن تعاني أنت مرة أخرى من "الفكر الفاسد". ولكن، تابع القراءة لأن كل فصل تقرؤه وتستوعبه من شأنه أن يدفن النفاية القديمة على عمق أكبر، وحيث إننا نعيش في عالم معاصر سلبي، فإننا سنواجه دائماً مشكلة إلقاء نفايات جديدة في عقولنا بشكل يومي. يمكن لأحد الأصدقاء، أو المعارف، أو لمحادثة عامة أن تلقي بشحنتين سريعتين من النفاية في عقولنا. إننا نشغل الراديو أو التليفزيون ونتلقى النفاية؛ أحدهم يلقي بالنفاية الطازجة في عقولنا. والآن نعاني من مشكلة "الفكر الفاسد" مجدداً، فماذا نفعل الآن أيها المدرب؟ تابع القراءة. ستكتشف الإجابة بالتفصيل في قسم آخر من الكتاب. أعدك بذلك.

المستقبل الآن

تم ابتكار مجال جديد مثير من مجالات علم النفس لا يحاول رفع جميع نفاية الماضي القديمة والتخلص منها. إنه لا يعيد نشر نشارة الخشب عن طريق العزف على مشكلات الماضي. وبدلاً من ذلك، فإنه يتعامل مع الأمل في المستقبل. إنه لا يركز على المشكلة، وإنما يركز على الحل، ولقد كانت النتائج التي حققها هائلة. وهناك كتاب مثير بعنوان "مدارس بدون فشل" Schools Without Failure كتبه ويليام جلاسر ويتبع نفس الفلسفة الرئيسية. يصف د. جلاسر في كتابه البرامج التي تفلح مع الشباب الذين لم يعرفوا شيئاً في حياتهم سوى الإحباط، والهزيمة، وخيبة الأمل، والفشل. إنه يتعامل بالأمل في المستقبل وليس بمشكلات الماضي. وعن طريق سلوك الاتجاه الإيجابي ومنح الطلاب مقادير هائلة من التشجيع والأمل، كانت نتائجه مذهلة.

وفي الواقع، فإن هذا يضعنا في موقع متأخر حوالي ٢٠٠٠ عام عن تلك النصيحة التي قدمها لنا أحد الحكماء عندما قال: "إنني أتابع المسير نحو الهدف، ناسياً تلك الأمور التي حدثت في الماضي". ولقد قال ذلك الحكيم هذه الكلمات بينما كان يقف في صف من سيتم تنفيذ حكم الإعدام فيهم في أحد السجون الرومانية القديمة. ولقد أكد ذلك الرجل أيضاً على أنه خاض معركة الحياة لكي يفوز. إن طريقتي مشابهة لذلك. إنني أدرك أن الفوز ليس هو كل شيء، ولكن الجهد المبذول من أجل الفوز هو كل شيء.

عرج الخاسرين

عندما يقع أحدهم ضحية فكر إلقاء القمامة، فإنه يقوم على نحو مميز بتشكيل مجموعة متنوعة مما يسمى "عرج الخاسرين". إنك تعرف ما هو عرج الخاسرين إذا كنت قد حضرت من قبل مباراة في كرة القدم الأمريكية أو شاهدت إحداها في التليفزيون. يقوم اللاعب المهاجم بالانزلاق خلف اللاعب المدافع، ثم ينهض، ويقوم بالتمرير، ويتجه إلى منطقة النهاية. ثم يستعيد لاعب الدفاع توازنه بسرعة ويركض بأقصى سرعة وقوة لديه. وعندما يكون لاعب الهجوم على بعد حوالي ٢٠ ياردة من منطقة النهاية، يدرك لاعب الدفاع أنه لن يلحق باللاعب الذي معه الكرة، ويدرك جميع المتفرجين ذلك أيضاً. لذا فإن لاعب الدفاع يتوقف عدة مرات وهو يعرج، ويقول المتفرجون في الملعب: "حسناً، لا عجب أن الفتى المسكين لم يتمكن من اللحاق به. انظر، إنه مصاب". ذلك إذن هو عرج الخاسر بالنسبة له؛ فما عرج الخاسر الخاص بك أنت؟

الموهوب بالفطرة

لكي تستفيد من القدرة التي تمتلكها، عليك أن تبدأ بالتخلص من أي عرج ربما يكون لديك. وهناك عرج معتاد هو عبارة: "إنني لست موظف مبيعات موهوباً بالفطرة"، أو طبيباً، أو محامياً، أو فناناً، أو مهندساً موهوباً بالفطرة. أود التأكيد على هذه النقطة. في رحلاتي وأسفاري، قمت بجمع وقراءة الصحف الصادرة في قرى استراليا الريفية وحتى مدن أوروبا وأمريكا الشمالية المكتظة بالسكان. ولقد قرأت عن نساء وضعن مواليد من الذكور والإناث، ولكنني لم أقرأ أبداً عن امرأة وضعت موظف مبيعات، أو طبيباً، أو محامياً، أو فناناً، أو مهندساً... إلخ. إلا أنني أقرأ دائماً عن موت الأطباء، والمحامين، وموظفي المبيعات... إلخ. وحيث إن هؤلاء الأشخاص "لم يولدوا"، ولكنهم "يموتون"، فمن الواضح أنهم في مرحلة ما بين الميلاد والموت –وعن طريق الاختيار والتدريب– أصبحوا ما كانوا يرغبون في أن يكونوا.

وفي واقع الأمر، إنني لم أر أبداً امرأة تضع شخصاً ناجحاً أو فاشلاً. إن المولود دائماً إما صبي وإما فتاة. ولقد كنت أرى بين الحين والآخر أشخاصاً يقولون: "إنني رجل عصامي بنى نفسه بنفسه". إلا أنني حتى الآن لم أر ذلك الشخص الذي يقول: "إنني شخص فاشل صنع نفسه بنفسه". إنك تعرف ما يفعله مثل هؤلاء، أليس كذلك؟ إنهم يشيرون بإصبع السبابة ويقولون: "إنني لست سعيداً أو ناجحاً بسبب والديّ". والبعض منهم يلومون المعلمين، أو الرؤساء، أو غيرهم. والبعض يلومون كل شيء بداية من لون البشرة، والمعتقدات الدينية وانتهاء بنقص التعليم أو العيوب الجسدية. والبعض يقولون إنهم أكبر كثيراً أو أصغر كثيراً مما ينبغي،

أو أكثر بدانة أو أكثر نحافة مما ينبغي، أو أكثر طولاً أو أقل طولاً مما ينبغي، أو أنهم يعيشون في المكان غير الملائم لهم.

والأمر الذي لا يصدق بحق أن البعض قد يقولون إنهم قد ولدوا في الشهر غير المناسب أو في نجم غير مناسب (وأنا شخصياً لا أؤمن بالنجوم، ولكنني أؤمن كلياً برب هذه النجوم). كما أنني أؤمن أيضاً بأن مظاهر عرج الخاسر ونقاط ضعفه هي "نفاية". فبغض النظر عن "نصيبك" في الحياة، يمكنك أن تصنع منه حياة ناجحة رائعة راسخة.

بل إن البعض يفعلون العكس ويقولون إنهم يتعرضون للتمييز لأنهم ليسوا أحد أفراد مجموعة من الأقليات أو ليسوا من النساء. ومع ذلك فإن آخرين يشيرون بأصابع الاتهام للمجتمع بأسره ويلومون الجميع على مشكلاتهم أو عدم نجاحهم. والآن أريدك أن تلاحظ شيئاً ما. عندما تجد أن إصبع السبابة يشير إلى شخص آخر، ستكتشف أن هناك ثلاثة أصابع أخرى موجهة إليك أنت نفسك بالمقابل. إن نجاحك وسعادتك يبدءان من عندك أنت. وكلما أصبحت أكثر استغراقاً في رسالة هذا الكتاب، زادت سعادتك تجاه معرفتك أنك أنت من يتحكم في مستقبلك. وربما للمرة الأولى ستدرك قدراتك وإمكانياتك الشخصية الهائلة.

سجناء الأمل

من المؤكد أن إحدى أكثر خبرات الحياة حزناً وكآبة هي أن تسمع شخصاً ما يقول: "فقط لو كنت أستطيع التحدث، العدو، القفز، الغناء، الرقص، التفكير، التركيز، إلخ... مثله أو مثلها"، ثم يصمت بعد ذلك. والرسالة التي تحملها مثل هذه العبارة هي: "فقط لو أن لي قدرة شخص آخر، فما الذي يستطيع أن يقف في طريقي؟". والإجابة يا صديقي هي أنك ما كنت لتستطيع أن تفعل أي شيء بقدرة شخص آخر إذا كنت لا تستغل القدرة التي لديك بالفعل. إنك تخدع نفسك، وهذا ليس حتى صدقاً مع الذات. فإذا لم تكن حريصاً، فإنك ستصبح واحداً من "سجناء الأمل" الذين نجدهم في كل مكان. وسجناء الأمل هؤلاء هم أولئك الأشخاص الذين يأملون أن يجدوا يوماً ما بينما يسيرون في الشارع صندوقاً أو حقيبة تحتوي على ثروتهم الشخصية. إنهم ينتظرون الهروب الكبير أو الحظ السعيد الذي يمنحهم على الفور الشهرة والثروة.

يمكنك أيضاً أن ترى هؤلاء على شاطئ البحر، يأملون في أن تكون سفينتهم في طريقها الصحيح، ولكنهم يعلمون في قرارة أنفسهم أن السفينة لم تغادر الميناء أصلاً. نعم، إنهم سجناء الأمل، وكذلك هؤلاء الأشخاص الذين يحلمون ويتمنون دائماً قدرة أو موهبة شخص آخر. وحقيقة الأمر هي أنك بالفعل تمتلك القدرات اللازمة من أجل النجاح. إن قصة الحياة تؤكد لك بشكل متكرر أنك إذا استخدمت ما تمتلكه، فإنك ستمتلك المزيد مما يمكنك استخدامه. وتخبرك الحياة أيضاً أنك إذا لم تستخدم ما تمتلكه، فإنك ستخسره.

إليك الأشخاص الرائعين

"الأثرياء" الذين ينخرطون في ممارسات أخلاقية مشكوك بها في رحلاتهم وأسفارهم حول العالم، والذين يعيشون "الحياة الطيبة" التي يتخللها المرح واللعب، ليسوا هم بالتأكيد الأشخاص الرائعين. ومن وجهة نظري، فإن الأشخاص الرائعين بحق ينتمون إلى كافة مستويات ودروب الحياة، وكثيراً ما يعانون من كل شيء في الحياة بداية من شلل الأطفال وحتى فقد البصر تماماً. إنهم الأشخاص الذين رفضوا عرج الخاسر وأصبحوا أشخاصاً ناجحين، وسعداء، ومتقبلين تماماً للحياة. إنهم يمثلون كل جنس، وعرق، وعقيدة، ولون. كما أن خلفياتهم التعليمية تتراوح بين الصف الثالث الابتدائي وبين درجة الدكتوراه: لقد رأيت أناساً حققوا النجاح، أحياناً بسبب -وأحياناً على الرغم من- إعاقات لا تكاد تصدق. وقصصهم وحكاياتهم هي أكثر القصص التي يمكن أن نلاقيها جمالاً وروعة. وهؤلاء الناس -دون استثناء- يعتقدون أن: " الإنسان خلق للإنجاز، وتحقيق النجاح، وأنه وهب بذور العظمة". وعندما تتبنى هذا الاعتقاد وتعمل وفقاً له، سوف تكتشف أنه لن تكون هناك حاجة لإلقاء اللوم على أي شخص فيما يتعلق بأي مشكلة. باختصار، ستكون على الطريق الصحيح لأنك ستكون قد اكتشفت أنك تستطيع دائماً أن تجد يداً قوية قادرة على مساعدتك عند نهاية أكمامك. في عملي، كثيراً ما أرى أشخاصاً لا يحققون النجاح، ولكنني نادراً ما أرى شخصاً لا يستطيع تحقيق النجاح. وما أريد قوله حقاً هو أن تتقبل حقيقة أن موقفك؛ ومستقبلك، منذ هذه اللحظة وصاعداً، في يد قوية قادرة؛ يدك أنت!

إنه بيدك يا بني

ربما ساعدتك هذه الحكاية على أن تفهم ما أعنيه. كان هناك رجل عجوز عبقري يعيش في مكان مرتفع فوق قمة هضبة تطل على مدينة البندقية الجميلة في إيطاليا. تقول الأسطورة إنه كان يستطيع إجابة أي سؤال يمكن أن يطرحه عليه أي شخص. وتصور اثنان من فتية المدينة أنهم يستطيعون خداع العجوز، لذا قاما بصيد طائر صغير، واتجها إلى بيت العجوز. أمسك أحدهما بالطائر الصغير بين يديه وسأل العجوز ما إذا كان الطائر حياً أم ميتاً. وأجاب العجوز بدون تردد: "يا بني، إذا قلت لك إن الطائر حي، فإنك ستغلق يديك عليه، وتعتصره حتى الموت. وإذا قلت إنه ميت، فإنك ستفتح يديك وتتركه يطير. وكما ترى يا بني، فإنك تمسك بين يديك بالقدرة على الحياة والموت". وهذا ما أقوله لك بدون أي تعديل أو أي تحفظ ذهني من أي نوع. إنك تمسك بين يديك بذور الفشل؛ أو إمكانية النجاح والعظمة. إن يديك قادرتان، ولكن ينبغي استخدامهما -في الأشياء الصحيحة- من أجل حصد الجوائز التي أنت قادر على كسبها.

لا تتركني الآن

في هذا الكتاب بالكامل، ستجد أنني أروي الكثير من القصص والحكايات لأنني أعتقد أن الحياة نفسها ما هي إلى قصة مستمرة. سأستخدم أيضاً كل طريقة أعرفها من أجل جذب انتباهك والاحتفاظ به وتشويقك وإثارتك.

السبب وراء ذلك بسيط. إنك تقرأ على الأرجح بسرعة تتراوح بين ٢٠٠ إلى ٤٠٠ كلمة في الدقيقة، ولكن عقلك يعمل بسرعة تتراوح بين ٨٠٠ إلى ١٨٠٠ كلمة في الدقيقة. ويميل عقلك بشكل طبيعي إلى ملء هذا الفراغ –الناتج عن الاختلاف في سرعة القراءة وسرعة عمل المخ– بآلاف الأفكار غير المترابطة. والآن، أضف هذا إلى حقيقة أن موقف القراءة/التعلم الخاص بك يختلف ويتنوع بقدر اختلاف نوع اليوم الذي تعيشه، وسيمكنك أن تفهم بسهولة كيف ولماذا يهيم عقلك ويسرح. من الممكن في الواقع أن تقرأ العديد من الصفحات ولا تستوعب منها أي شيء.

على سبيل المثال، لقد تركتني بالفعل عشر مرات مثلاً لتذهب في رحلات قصيرة بينما كنت تقرأ هذا الكتاب. لقد ذهبت لكل مكان، وفعلت كل شيء بداية من إلقاء نظرة سريعة على الصغار، ومروراً بمنح درس، أو إتمام صفقة عمل، أو حضور مباراة كرة قدم، أو الذهاب إلى الحمام. إذا كنت لا تصدق ذلك، فعد إلى أية صفحة من الصفحات التي قرأتها بالفعل وأعد قراءتها مرة أخرى بعناية. الأرجح أنك سترى العديد من الكلمات، والأفكار التي فقدتها في القراءة الأولى. هذا ليس إهانة لذكائك. وفي واقع الأمر، في معظم الأحوال، كلما كنت أكثر ذكاءً، زادت احتمالات حدوث هذا. ويمكنني أيضاً أن أضيف أنه كلما كنت أكثر ذكاءً وطموحاً، زاد مقدار الجهد الذي يجب أن تبذله لتقليص عدد المرات التي يحدث فيها هذا في المستقبل. أرجو ألا تكون –كمؤلف هذا الكتاب– قد ذهبت في إحدى تلك "الرحلات" أثناء قراءة هذه الفقرة (وفي واقع الأمر، أريد منك أن تعيد قراءة الصفحتين السابقتين).

إن معرفتك بأنك قد تذهب في رحلات قصيرة أثناء القراءة تسهل عليك تقدير نصيحتي السابقة الخاصة باستخدام بعض الأقلام لتمييز النقاط التي تحظى باهتمامك. وبشكل اتفاقي، إذا قمت أيضاً بتسجيل هذه الأفكار في مفكرة صفحة التذكير، فإنك ستصبح قارئاً فعالاً "نشطاً" بحق بدلاً من أن تكون قارئاً "سلبياً". سيكون هذا مفيداً لأغراض المراجعة. إن إعادة قراءة ومراجعة تلك المعلومات أمر في غاية الأهمية. وجدت إحدى الجامعات الرائدة في أمريكا أن الأشخاص الذين يتم تعريضهم لمادة جديدة مرة واحدة يتذكرون حوالي ٢٪ فقط منها بعد مرور أسبوعين. وإذا تم تعريضهم لنفس المادة لمدة ستة أيام متتالية، فإنهم يتذكرون ٦٢٪ منها بعد مرور أسبوعين. ولكن هناك شيء أكثر أهمية بكثير من هذا. فكلما زاد عدد مرات تعرضك

لنفس المعلومات، زادت احتمالات عملك وفقاً لهذه المعلومات، والعمل من جانبك هو هدفي. وفي الحقيقة، العمل هو مظهر التعلم. وتماماً كما أن "الإيمان بلا أعمال لا قيمة له"، فإن التعلم بدون تطبيق ليس تعلماً.

افعل شيئاً ولا تنتظر

كثيراً ما يشير الناس بإيماءة من رءوسهم يعرفون أو سمعوا بالفعل المعلومات التي أقدمها لهم عندما أبدأ في تغطية نقطة ما في أحد أحاديثي. وكثيراً ما أشعر بإغراء التوقف وسؤالهم عما فعلوه حيال ما يعرفونه. ما لم –وإلى أن– تفعل شيئاً بما تعلمته، فإنك تكون كمن لم يتعلم هذا الشيء. فالشخص الذي لا يقرأ ليس أفضل حالاً من الشخص الذي لا يستطيع أن يقرأ. والشخص الذي يعرف المبادئ والمعلومات اللازمة للنجاح ولكنه لا يستخدمها ليس أفضل حالاً من الشخص الذي لا يعرفها. إنك تنوي أن "تفعل شيئاً"، أليس كذلك؟ (قل: بلى!).

وحيث إنك قلت "بلى"، دعني أقول لك: "تهانئي، إنك الآن شخص ناجح!". وإنني أقول هذا لأن النجاح ليس وجهة، وإنما هو رحلة، إنه الاتجاه الذي تسير فيه. وإنك لم تبدأ فحسب، وإنما أنت متجه في الاتجاه الصحيح أيضاً. إنني أهنئك بحماس لأنك لست مثل "معظم الناس".

فمعظم الناس ينتظرون حتى يكون كل شيء مناسباً تماماً قبل أن يبدءوا بفعل أي شيء. إنهم يرفضون بذل الجهد لحصد الثمرة. إنهم يرفضون الثقة بأنفسهم وبقدرتهم. وبالنسبة لهؤلاء، فإن لعبة الحياة قد انتهت بالفعل، وخسروها. ويمكن لشاهد قبورهم أن يحمل عن جدارة عبارة مثل: "ولد في ١٩٤٢، ومات في ١٩٧٤، ودفن في ٢٠١٠"، أو أياً كان الوقت الذي يتوقف القلب فيه عن الخفقان. إنهم الأشخاص الذين ينتهي بهم الحال كبسكويت الفرن.

دعني أوضح لك. عندما كنت فتى صغيراً في مدينة يازوو سيتي بولاية مسيسبي، كنا نعيش إلى جوار بعض القوم الأثرياء. أعلم أنهم كانوا أثرياء لأنهم لم يكونوا يمتلكون فرناً فحسب، وإنما لأن الفرن كان يجد طعاماً يطهوه أيضاً. وفي حقبة الثلاثينيات من القرن الماضي حيث الأزمة الاقتصادية الطاحنة في الولايات المتحدة، كانت تلك إشارة مؤكدة على الثراء. كنت أتناول الغداء عندهم في أحد الأيام وكنت أحاول أن أتناوله عندهم في معظم الأيام (لا تسئ فهمي الآن، فلقد كان لدينا ما يكفي من الطعام في منزلنا. وأعلم أنه كان لدينا ما يكفي لأنني كنت إذا مررت طبقي في أي وقت للحصول على كمية إضافية من الطعام، كانوا دائماً يقولون: "كلا، لقد حصلت على ما يكفي"). وفي ذلك اليوم، أخرج الفرن وعاءً من البسكويت. وحيث إن قطع البسكويت كان سمكها لا يتجاوز سمك دولار معدني، فلقد تساءلت قائلاً: "مود، ماذا حدث لذلك البسكويت؟". فأمالت مود رأسها إلى الوراء، وضحكت، ثم قالت: "حسناً، هذا البسكويت جلس القرفصاء لكي ينهض وينتفخ، ولكن تم طهوه بينما هو جالس القرفصاء".

المترددون والمسوفون

هل تعرف شخصاً كان ينوي أن يفعل شيئاً ولكنه لم يفعله أبداً؟ هل تعرف شخصاً تم طهوه بينما هو جالس القرفصاء؟ هل تعرف شخصاً "ينوي أن" يفعل شيئاً بمجرد أن ينتهي أولاده من الدراسة، أو بمجرد أن يعودوا إلى الدراسة؟ ربما سيفعله "مع حلول فصل الشتاء"، أو "مع انتهاء فصل الشتاء". وتتراوح الأعذار الأخرى بين "عندما يأتي العيد، أو عندما ينتهي العيد، سيقوم جون بإصلاح السيارة، وطلاء المنزل، وقص العشب... إلخ". وبإيجاز، هؤلاء الذين يضعون قائمة بالتغييرات "الخارجية" التي يجب أن تحدث قبل أن يقدموا على عمل "داخلي" سينتهي بهم الحال دائماً إلى عدم القيام بأي شيء؛ وبعبارة أخرى، إلى أن "يتم طهوهم بينما هم جالسون القرفصاء!".

هل تعرف أي شخص يرغب بتردد في فقد بعض الوزن الزائد، أو في العودة إلى المدرسة، أو في حضور مقرر تعليمي حول التحدث أمام الجمهور، أو في تزيين وتجميل الحديقة، أو في المشاركة بنشاط في شئون المجتمع... إلخ؟ للأسف، كل من "المترددين" و"المسوفين"؛ الأشخاص الذين ينتظرون حتى يكون كل شيء "مناسباً تماماً" قبل أن يقوموا بأي شيء، لا يقومون بأي شيء أبداً. وهؤلاء الذين ينتظرون حتى تكون جميع الإشارات خضراء قبل أن يبدءوا لا يغادرون منازلهم أبداً. إنهم "المترددون" و"المسوفون"، وهو ما يعني أنهم "من لا يفعلون شيئاً أبداً"، وكما أقول، فإنهم يتم طهوهم بينما هم جالسون القرفصاء.

من المرجح بشدة أنك ذات مرة قلت لأحدهم إنك ستقوم بمهمة معينة، أو تنضم لمقرر تعليمي حول التقدم والتطور، أو تبدأ في القيام بالمزيد من الأشياء بمجرد أن "أتمكن من هذا".

الأمر ليس كذلك فحسب

من خلال هذا الكتاب، سأقوم بتفنيد فكرة أنه يجب عليك أن تستغل الناس، وتسيء إليهم، وتكون غير صادق معهم لكي تكون ناجحاً ودحضها تماماً. وفي واقع الأمر، سأثبت لك وبدون أي شك أن الطريقة الوحيدة التي يمكنك بها أن تكون ناجحاً بحق في جميع مجالات حياتك هي أن تكون صادقاً تماماً مع نفسك ومع إخوانك من الناس. وسأثبت لك أيضاً أنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الآخرين على الحصول على ما يريدونه. هذا صحيح سواء كنت موظف مبيعات، أو طبيباً، أو أباً، أو أماً، أو رجل أو سيدة أعمال، أو طالباً، أو وزيراً، أو ميكانيكياً، أو حتى موظفاً حكومياً منتخباً.

القصة التالية ستساعدك على أن تفهم أن ما في رأسك ليس هو وحده ما يهم.



حسناً، سأخبرك بأمر هذا البسكويت؛ لقد جلس القرفصاء لكي ينهض وينتفخ، ولكن تم طهوه بينما هو جالس القرفصاء.

بائع البالونات

منذ عدة سنوات مضت، كان أحد باعة البالونات يقف لبيع بالوناته في شوارع مدينة نيويورك. وعندما كان الطلب على بالوناته يقل ويتضاءل، كان يقوم بإطلاق إحدى البالونات في الهواء. وبينما كان البالون يسبح في الهواء، كان حشد جديد من المشترين يتجمع حوله، ويزدهر عمله مرة أخرى لبضع دقائق. كان الرجل يقوم بتبديل ألوان البالونات التي يطلقها، فيطلق أولاً بالوناً أبيض، ثم آخر أحمر، وفيما بعد، يطلق بالوناً أصفر. وبعد مضي بعض الوقت، جذبه أحد الصبية الأمريكيين من أصل أفريقي من معطفه، ونظر في عينيه مباشرة، وسأله سؤالاً مؤثراً للغاية. قال الفتى: "سيدي، لو أنك أطلقت بالوناً أسود اللون، فهل سيرتفع لأعلى؟". ونظر بياع البالونات إلى الصبي الصغير بعطف وشفقة، وأجابه بحكمة وتفهم: "يا بني، إن ما بداخل هذه البالونات هو ما يجعلها تطير وترتفع".

في الواقع، لقد كان الصبي محظوظاً أن قابل رجلاً لا تقتصر رؤيته على ما يراه بعينيه فحسب. فبعينين سليمتين، يمكنك أن ترى بحيث تستطيع المشي، أو الجري، أو العمل، أو اللعب. ولكن الشخص الذي يستطيع أن يرى بقلبه وعينيه معاً، يمكنه بالإضافة إلى ذلك أن يشعر ويلمس روح إنسان آخر ويكشف الخير الذي يكمن بداخل قلبه. نعم، لقد كان بائع البالونات "محقاً". وأنا أيضاً "محق" عندما أقول إن ما بداخلك هو ما سيجعلك تطير وترتفع.

والآن يا صديقي، سواء كنت في وادي القرار، أو في تل التردد، أو حتى كانت حياتك المهنية والشخصية بالفعل تسير بسرعة كبيرة للأمام، دعني أحثك على أن تحكم تثبيت حزام مقعدك، لأنك في رحلة إلى القمة. إنها رحلة مثيرة تحتوي على تشويق يفوق ما تشاهده في فيلم رعب من أفلام ألفريد هيتشكوك، وعلى حركة تفوق ما يمكن أن تراه في فيلم عن الغرب الأمريكي للمثل جون وين، وعلى دراما تراجيدية تفوق ما تحتويه مسرحيات شكسبير، وعلى مرح يفوق ما يمكن أن تستمتع به في السيرك. إنها مغمورة في الحب، ومليئة بالضحك، وتقدم لك من الجوائز الحقيقية أكثر مما يمكنك أن تعثر عليه في مناجم كنوز الأساطير. باختصار، هذا الكتاب هو في الواقع دليل المستخدم إلى مستقبلك.

صحيح أنك تستطيع أن تمتلك ما ترغب فيه بدلاً من أن ترغب فيما تمتلكه. يكون النجاح سهلاً بعد أن تؤمن بقدرتك على تحقيقه. ولكن يجب عليك أن تؤمن أولاً. لذا، تمسك، وتابع القراءة. إنك في طريقك لتحقيق هذا الإيمان، مما يعني ببساطة، أنك في طريقك للنجاح والقمة.

الجزء الثاني

صورة ذاتك

الهدف:

١. توضيح أهمية صورة الذات الصحية السليمة.

٢. تحديد أسباب صورة الذات السلبية السيئة.

٣. كشف مظاهر صورة الذات السيئة.

٤. منحك خمس عشرة طريقة لتحسين صورة ذاتك.

٥. تشجيعك على اختيار الطريق المؤدي إلى صورة ذات صحية سليمة، ثم البقاء على هذا الطريق.

الفصل ٣

اللصوص

أصلي أم مزيف

يقع المشهد في متجر بقالة محلي صغير عام ١٨٨٧. سيد مهذب صاحب مظهر مميز في أواخر الخمسينات أو أوائل الستينات من العمر يشتري بعض الخضراوات. يعطي بائعة المتجر ورقة من فئة عشرين دولاراً وينتظر باقي حسابه. تناولت البائعة الورقة ووضعتها في درج النقود بينما كانت تجهز الباقي. إلا أنها تلاحظ أن حبر ورقة العشرين دولاراً قد صبغ أصابعها التي كانت لا تزال مبللة بسبب الخضراوات التي أعطتها له للتو. شعرت البائعة بالصدمة، وتوقفت لحظات لتفكر فيما يجب أن تفعله. وبعد برهة قصيرة من الصراع مع المشكلة، اتخذت قرارها. إن هذا هو إيمانويل نينجر، الصديق والجار والعميل القديم. من المؤكد أنه ما كان ليعطيها ورقة نقدية إلا إذا كانت سليمة وأصلية تماماً، وعلى هذا الأساس أعطته الباقي وانصرف.

وفيما بعد، راودتها بعض أفكار أخرى لأن ورقة بعشرين دولاراً لم تكن بالمبلغ الهين في عام ١٨٨٧. واستدعت رجال الشرطة. كان أحد رجال الشرطة واثقاً أن ورقة العشرين دولاراً سليمة وأصلية تماماً. وكان آخر متحيراً من ذلك الحبر الذي ينمحي ويتلاشى. وأخيراً، أجبرهم الفضول المزوج بالمسئولية على الحصول على تصريح بتفتيش منزل السيد نينجر.

وتحت سطح المنزل مباشرة، وجدوا المعدات اللازمة لتزوير الأوراق المالية من فئة عشرين دولاراً. بل إنهم في واقع الأمر وجدوا ورقة من فئة العشرين دولاراً قيد الطباعة، كما وجدوا

أيضاً ثلاث لوحات قام إيمانويل نينجر برسمها. لقد كان نينجر فناناً؛ فناناً مبدعاً في الحقيقة. لقد كان بارعاً، وكان يرسم بيديه تلك الأوراق من فئة العشرين دولاراً، وبدقة مذهلة. لقد استخدم لمسة الفنان العبقري بمهارة شديدة لدرجة جعلته قادراً على خداع الجميع إلى أن كشفه حادث قدري ساخر بسيط جاء في شكل يدين مبللتين لبائعة متجر البقالة.

وبعد القبض عليه، تم بيع لوحاته الثلاث في مزاد علني بمبلغ ١٦٠٠٠ دولار؛ أي أكثر من ٥٠٠٠ دولار لكل لوحة. السخرية في هذه القصة تكمن في أن إيمانويل نينجر كان يستغرق في رسم ورقة العشرين دولاراً نفس الوقت الذي كان يستغرقه بالضبط في رسم لوحة بقيمة ٥٠٠٠ دولار. نعم، لقد كان هذا الرجل العبقري الموهوب لصاً بكل ما تحمله الكلمة من معاني. والأمر المأساوي بحق هو أنه هو نفسه الشخص الذي تعرض لأكثر سرقاته. إنه ما كان ليصبح شخصاً ثرياً فحسب، ولكنه كان أيضاً سيجلب الكثير من المتعة والبهجة والعديد من الفوائد لبقية الناس لو أنه كان قد روج لقدراته بشكل شرعي. لقد كان مجرد شخص آخر انضم إلى القائمة الطويلة للصوص الذين سرقوا أنفسهم بينما كانوا يحاولون سرقة الآخرين.

هذا اللص كان متكبراً

لص آخر أحب أن أحدثك عنه هو رجل يدعى آرثر باري. هو أيضاً كان لصاً غير عادي. لقد كان لص مجوهرات في فترة "العشرينيات الصاخبة". لقد اكتسب باري شهرة عالمية باعتباره لص المجوهرات الأكثر تميزاً في جميع العصور. إنه لم يكن مجرد لص مجوهرات ناجح فحسب، ولكنه كان أيضاً خبيراً لا يشق له غبار في الفنون. وفي واقع الأمر، لقد تحول إلى متكبر مغرور لدرجة أنه ما كان ليسرق أي شخص؛ ليس آرثر باري. لم يكن امتلاك أهدافه "المحتملة" للمال والمجوهرات كافياً لجذبه إلى السرقة، وإنما كان يجب أن تنتمي أسماؤهم للمستويات العليا من المجتمع. لقد أصبح استهداف أي شخص وسرقته من جانب هذا "السيد اللص" رمزاً للمكانة البارزة في المجتمع الأمريكي حينها. وأسارع وأضيف إن هذا الشعور سبب لرجال الشرطة قدراً هائلاً من الحرج.

وفي إحدى الليالي، تم القبض على باري أثناء عملية سرقة بعد أن تلقى ثلاث رصاصات. ومع ثلاث رصاصات في جسده، وشظايا الزجاج في عينيه، معاناة عذاب الألم، قال باري عبارة لم تكن غير متوقعة بشدة: "لن أفعل هذا بعد الآن". وبشكل إعجازي، هرب باري من السجن، وظل خارجه على مدار الأعوام الثلاثة التالية، ثم أعادته إليه امرأة غيورة لينفذ حكماً بالسجن لمدة ثمانية عشر عاماً. وعندما تم إطلاق سراحه، التزم بكلمته وعهده؛ فلم يعد إلى سرقة المجوهرات مرة أخرى. وفي واقع الأمر، لقد استقر في إحدى المدن الصغيرة في نيو إنجلاند وعاش حياة نموذجية. ولقد كرمه المواطنون هناك بأن جعلوه رئيساً لإحدى المؤسسات المحلية.

ومع ذلك فقد تسرب في نهاية الأمر خبر وجود آرثر باري –لص المجوهرات الشهير– وسط هؤلاء الناس. وجاء الصحفيون من جميع أنحاء الولايات المتحدة إلى المدينة الصغيرة لإجراء المقابلات والحوارات معه. سألوه عدداً من الأسئلة، وأخيراً وضع صحفي شاب يده على النقطة الجوهرية الحاسمة في الأمر عندما طرح أكثر الأسئلة تأثيراً وفهماً على الإطلاق. تساءل قائلاً: "سيد باري، لقد سرقت العديد من الأثرياء خلال السنوات التي كنت تمارس فيها السرقة، ولكنني أتحرق شوقاً لأعرف ما إذا كنت تذكر الشخص الذي سرقت منه أكثر ما سرقت؟". وأجاب باري بدون لحظة تردد واحدة: "من السهل إجابة هذا السؤال. إن الشخص الذي سرقت منه أكثر ما سرقت هو آرثر باري نفسه. كان بمقدوري أن أكون رجل أعمال ناجحاً، أو أحد السادة النبلاء في وول ستريت، وعضواً مساهماً في المجتمع، ولكنني بدلاً من ذلك اخترت حياة لص، وقضيت ثلثي حياتي كشخص راشد ناضج وراء قضبان السجن". نعم، لقد كان آرثر باري بحق هو اللص الذي سرق نفسه.

إنك تعرف هذا اللص

وهناك لص ثالث أود التحدث عنه وهو أنت. إنني أسميك لصاً لأن أي شخص لا يؤمن بذاته ولا يستغل قدراته إلى أقصى حد ممكن يسرق نفسه حقاً، ويسرق أحباءه، وبذلك، وبسبب انخفاض إنتاجه وإبداعه، فهو يسرق المجتمع أيضاً. وحيث إن أحداً لا يسرق نفسه وهو يعلم ذلك ويدركه، فمن الواضح أن هؤلاء الأشخاص الذين يسرقون أنفسهم يفعلون ذلك عن غير علم وعن غير عمد. إلا أن الجريمة ما زالت خطيرة، لأن الخسارة الناجمة عنها بنفس حجم وقدر الخسارة التي كانت ستنجم لو أنها كانت ترتكب عن عمد وعلم.

لذا فإن السؤال هنا واضح: هل أنت مستعد للتوقف عن سرقة ذاتك؟ إنني متفائل بما يكفي لأن أعتقد أنك بدأت طريق صعودك إلى القمة بالفعل. وهذا الكتاب سيقدم لك ولكثير من الآخرين التحفيز والإلهام والتشجيع والمعرفة، وهي أشياء ستقطع بك شوطاً طويلاً على الطريق. ومع ذلك، فإنني أحذرك؛ فتعليمك في هذا المجال لن يكون قد اكتمل تماماً في اللحظة التي تنتهي فيها من قراءة هذا الكتاب. إن جسدك يحتاج إلى الطعام المغذي بشكل يومي، وكذلك فإن عقلك يحتاج إلى التغذية الذهنية السليمة بنفس القدر، لذا تابع القراءة، وقريباً ستنظر في المرآة لترى وجه لص سابق.

دقات الهاتف

إنني شخصياً مقتنع بأن صورة الذات الصحية السليمة هي نقطة البداية؛ الخطوة الأولى والأكثر أهمية نحو الوصول إلى أهدافنا. فعلى أية حال، إذا لم نبدأ، فمن المؤكد أننا لن نستطيع الوصول. ربما أقنعك التشبيه التالي بهذا المفهوم.

دعنا نلعب لعبة. يدق جرس هاتفك، وعلى الطرف الآخر تسمع صوتاً يقول لك: "لا تنزعج يا صديقي. لست أرغب في اقتراض أي نقود منك، ولست أطلب منك تقديم خدمة لي. لقد خطر لي فحسب أن أتصل بك وأخبرك بأنني أعتقد أنك أحد أفضل الأشخاص الذين عرفتهم على الإطلاق. إنك تمثل قيمة كبيرة في مهنتك وتستحق فخر وثقة مجتمعك. إنك ذلك النوع من الأشخاص الذين أحب أن أكون معهم لأنني في كل مرة أكون معك فيها أشعر بالتشجيع والإلهام والتحفز للقيام بعمل أفضل في مجالي. كنت أتمنى لو أنني أستطيع أن أراك كل يوم لأنك تحفزني لأكون أفضل ما يمكنني أن أكونه. هذا كل ما أردت قوله يا صديقي. أتطلع إلى رؤيتك قريباً". والآن، إذا اتصل بك صديق مقرب وقال لك هذه الكلمات، فكيف سيكون يومك؟ تذكر أنك تعرف أن هذه الكلمات صادقة ومخلصة لأنها كلمات صديق مقرب.

إذا كنت طبيباً، فهل كنت ستصبح طبيباً أفضل؟ إذا كنت معلماً، فهل كنت ستصبح معلماً أفضل؟ إذا كنت موظف مبيعات، فهل كنت ستصبح موظف مبيعات أفضل؟ إذا كنت أماً، فهل كنت ستصبحين أماً أفضل؟ إذا كنت أباً، فهل كنت ستصبح أباً أفضل؟ إذا كنت مدرباً، فهل كنت ستصبح مدرباً أفضل؟ إذا كنت رياضياً، فهل كنت ستصبح رياضياً أفضل؟ وإذا كنت طالباً، فهل كنت ستصبح طالباً أفضل؟ هل كنت ستصبح أفضل؟ بغض النظر عمن تكون أو عما تفعل، فإنك تعرف في عقلك أنك ما كنت لتصبح أفضل في عملك فحسب، ولكنك أيضاً كنت لتصبح أكثر سعادة، أليس كذلك؟ (قل: بلى).

عند هذه النقطة يطرح سؤال آخر نفسه: في ضوء المحادثة السابقة، ما مقدار المعرفة الإضافية التي اكتسبتها في مجال الطب؟ أو المبيعات؟ أو المحاماة؟ أو التدريب؟ أو التعليم؟ أو الرياضة؟ ما مقدار المعرفة التي كنت لتحصل عليها لو أنك تلقيت مثل هذه المكالمة الهاتفية؟ الإجابة بوضوح هي أنك ما كنت لتكتسب أي معرفة إضافية. إلا أنك مع ذلك تعرف في أعماق ذهنك أنك كنت ستصبح أفضل وأكثر سعادة في وظيفتك. السبب بسيط. لقد تغيرت الصورة. ستقول: "إنني أمثل قيمة كبيرة في مهنتي وأستحق فخر وثقة مجتمعي. هذا ما قاله ذلك الصديق القديم، وهو شخص ذكي بما يكفي ليعرف ذلك". إنك ما كنت لتجادله فيما قال ولو للحظة واحدة. كنت سترى نفسك في ضوء مختلف عن الذي تراها فيه عادة. كانت صورة ذاتك ستتغير وفي تلك اللحظة كان سيحدث شيء مثير؛ ستزداد ثقتك بنفسك، وعندما تزداد ثقتك بنفسك، تزداد كفاءتك وبراعتك في نفس الوقت. وببساطة، فإن هذا يعني أنه عندما تتحسن صورة ذاتك، يتحسن أداؤك بالضرورة.

وحيث إنك تعرف الآن ما يمكن أن يفيدك به مثل هذا النوع من المكالمات الهاتفية، فلماذا لا تفعل بدورك نفس الشيء مع شخص آخر؟ لماذا لا تضع هذا الكتاب جانباً الآن وتلتقط سماعة الهاتف (إلا إذا كانت الساعة ٢:٠٠ صباحاً، أو وقت آخر من تلك الأوقات السخيفة بالنسبة

لمكالمة هاتفية). اتصل بذلك الشخص الذي تحبه وتحترمه بصدق وإخلاص، وأخبره بمقدار ما تكنه لشخصه، ولعمله من إعجاب وتقدير، وبما يعنيه لك وجوده في حياتك، وبما كان يعنيه لك ذلك دائماً. سيشعر الشخص الذي تتصل به بالتقدير، وستشعر أنت بمشاعر رائعة تجاه ما فعلت. ستحب نفسك أكثر بكثير نتيجة مساعدتك لشخص آخر على أن يشعر بالتقدير والإعجاب تجاه ذاته. المزيد حول هذا الأمر لاحقاً.

من "الغباء" إلى العبقرية في خطوة واحدة سهلة

عندما كان فيكتور سيربرياكوف في الخامسة عشر من عمره، أخبره معلمه أنه لن يتمكن أبداً من إنهاء دراسته وأنه من الأفضل له أن يترك المدرسة ويتعلم حرفة. وعمل فيكتور بالنصيحة، وعلى مدار السبعة عشر عاماً التالية أصبح متجولاً يقوم بمجموعة متنوعة من الأعمال الغريبة. لقد قيل له إنه كان "غبياً"، ولقد تصرف كغبي على مدار سبعة عشر عاماً. وعندما بلغ ٣٢ عاماً، حدث تحول مذهل في حياته. كشف أحد التقييمات أنه كان عبقرياً وصاحب منحنى ذكاء وصل إلى ١٦١. خمن ماذا؟ هذا صحيح، لقد بدأ يتصرف كعبقري. ومنذ ذلك الحين، قام بكتابة العديد من الكتب، وسجل عدداً من براءات الاختراعات، وأصبح رجل أعمال ناجحاً. وربما كان الحدث الأكثر أهمية بالنسبة لهذا الشخص الذي ترك المدرسة سابقاً هو اختياره رئيساً لمجتمع مينسا العالمي International Mensa Society. ومجتمع مينسا لديه شرط عضوية واحد لا غير: منحنى ذكاء لا يقل عن ١٤٠.

إن قصة فيكتور سيربرياكوف تجعلنا نتساءل عن العباقرة الذين يتجولون ويتسكعون حولنا ويتصرفون كأغبياء لأن أحدهم قال لهم إنهم ليسوا أذكياء بما يكفي. من الواضح أن فيكتور لم يكتسب فجأة قدراً هائلاً من المعارف الإضافية. والواقع أن ما اكتسبه فجأة هو قدراً هائلاً من الثقة الإضافية. وكانت النتيجة هي أنه أصبح على الفور أكثر فعالية وأكثر إنتاجية. فعندما رأى نفسه بشكل مختلف، بدأ في التصرف بشكل مختلف أيضاً. لقد بدأ في توقع نتائج مختلفة، وفي تحقيق تلك النتائج. آه، وبالمناسبة، صحيح حقاً أن الإنسان هو ما يفكر به.

ما مدى أهمية صورة ذاتك؟

في كتابهما How to Be Your Own Best Friend، يطرح المؤلفان ميلدريد نيومان، ود. بيرنارد بيركويتز سؤالاً مؤثراً: "إذا كنا لا نستطيع أن نحب أنفسنا، فمن أين نستمد الحب الذي نمنحه لأي شخص آخر؟". إن فاقد الشيء لا يعطيه، ومن المؤكد أنك لا تستطيع أن تعطي شيئاً لا تمتلكه. وتقول التعاليم السماوية: "أحبب جارك كما تحب نفسك".

هل صورة الذات مهمة؟ كتبت دورثي جونجورد بالاشتراك مع موريل جيمس كتاباً رائعاً

بعنوان Born to Win. وهما يوضحان في كتابهما أن الإنسان خلق ليفوز ويربح، ولكن في خلال حياته، ونتيجة لمجتمعاتنا السلبية، فإنه تتم تهيئته للخسارة والهزيمة. ويؤكد المؤلفان أيضاً على أن صورة الذات الصحية السليمة غاية في الأهمية في موكب النجاح.

إنك لا تستطيع بثبات واتساق أن تؤدي بطريقة لا تتسق مع الطريقة التي ترى بها نفسك. إن صورة ذاتك ستقودك إلى قمة السلم أو تضعك على سلم متحرك هابط إلى ما تحت الأرض. فإذا رأيت نفسك على أنك شخص قادر ذو قيمة واستحقاق، فستكون، وتفعل، وتمتلك ذلك. وإذا رأيت نفسك على أنك شخص عديم القدرة وعديم القيمة، فستكون ذلك أيضاً. ومن حسن الحظ أنه بغض النظر عن الكيفية التي كنت ترى نفسك بها في الماضي، فإن لديك الآن الحافز، والطريقة، والقدرة على التغير إلى الأفضل. ومن بين كل النعم التي أنعم علينا الخالق بها، من المؤكد أن نعمة اختيار الطريقة التي نرغب أن نكون عليها هي إحدى أعظم تلك النعم.

وبينما ننقب في صورة ذاتنا، دعنا نتذكر أن العقل يقوم بإكمال أي صورة نضعها فيه. على سبيل المثال: من السهل المشي فوق لوح خشبي عرضه ١٢ بوصة وموضوع على الأرض. ولكن إذا وضعت نفس هذا اللوح بين اثنين من المباني التي ترتفع لعشرة طوابق، فسيكون "المشي على اللوح" أمراً مختلفاً تماماً. إنك "ترى" نفسك تمشي بسهولة وأمان على اللوح عندما يكون موضوعاً على الأرض. و"ترى" نفسك تسقط من فوق اللوح الممدود بين المباني. وحيث إن العقل يقوم بإكمال الصورة التي ترسمها فيه، فإن مخاوفك تكون حقيقية وواقعية تماماً. كثيراً ما يقوم لاعب الجولف بضرب الكرة لتستقر في قاع بحيرة أو ضربها خارج حدود الملعب، ثم يتراجع، ويقول: "كنت أعلم أنني سأفعل هذا". لقد رسم عقله صورة، وقام جسده بالعمل. وعلى الجانب الإيجابي، فإن لاعب الجولف الناجح يعرف أنه يجب أن "يرى" الكرة وهي تصيب الهدف قبل أن يضربها. والضارب الجيد في البيسبول "يرى" الكرة وهي تسقط حيث يريدها قبل أن يؤرجح مضربه ليضربها، وموظف المبيعات الناجح "يرى" العميل وهو يشتري منه قبل أن يقوم بالاتصال به. ومايكل أنجلو كان يرى بوضوح رسومه على قطع الرخام قبل أن يضرب بفرشاته أول ضربة.

لا تقف ساكناً؛ حاول على الأقل

لا شك أن أكثر الأحداث إثارة للحيرة والإحباط وخيبة الأمل في عالم الألعاب الرياضية تحدث في لعبة البيسبول عندما يتقدم الضارب إلى مكانه ويسمح لرامي الكرة بإلقاء ثلاث كرات دون أن يحاول هو ضرب الكرة ولو لمرة واحدة من الفرص الثلاث. ثلاث فرص ذهبية للتقدم في اللعبة، ولكنه مع ذلك لا يحرك المضرب أبداً من فوق كتفه. والسبب وراء ذلك بسيط. لقد "رأى" هذا اللاعب نفسه يخفق في الضربة بصورة ما أو بأخرى. لقد ترك المضرب معلقاً فوق كتفه ولم يحرك ساكناً، على أمل أن يفوز من دون جهد.

والأكثر إحباطاً من ذلك هو أن ترى شخصاً في لعبة الحياة يتجمد أيضاً في مكانه ولا يبذل ولو محاولة واحدة حقيقية من أجل النجاح. إن مثل هذا الشخص لهو أكبر الفاشلين على الإطلاق، كما يقول د. لاري كيمزي، لأنه لا يحاول مطلقاً. فإذا حاولت وخسرت، فإنك تستطيع التعلم من الخسارة، وهذا التعلم يقلل حجم الخسارة إلى حد هائل. ومن الواضح أنه ليس هناك شيء يمكنك تعلمه من عدم القيام بأي شيء أو أي محاولة. إن مثل هؤلاء الناس يقومون بدور القاضي ويحكمون على أنفسهم بالحياة في سجن التواضع والضآلة. إنهم لا يخوضون لعبة الحياة أبداً أو يبذلون محاولة حقيقية صادقة من أجل النجاح. وهم بذلك يكونون أسوأ وأعتى أعداء أنفسهم وأكثر القضاة ضلالاً وظلماً. إن صورة ذاتهم هي صورة لشخص يسقط؛ يخفق؛ أو يُهزَم. وللأسف، فإن عقولهم تقوم بعد ذلك بإكمال الصورة، وبذلك ينضم شخص آخر صاحب قدرة حقيقية إلى ركام الخردة ويصبح من هؤلاء الذين ينطبق عليهم قول: "كان يمكن أن يكون". ولقد قال الراحل د. ماكسويل مالتز، الجراح العالمي المبدع الشهير ومؤلف العديد من كتب "مساعدة الذات" التي باعت أكثر من ١٠,٠٠٠,٠٠٠ نسخة، إن هذا هو السبب وراء كون الهدف من أي شكل من أشكال العلاج النفسي هو تغيير صورة الذات الخاصة بالمريض.

عليك أن تؤمن بذاتك

نقطة البداية لكل من النجاح والسعادة هي صورة الذات الصحية. تقول د. جويس برازرز، المؤلفة وكاتبة العمود وعالمة النفس الشهيرة: "إن مفهوم الذات لدى الفرد هو جوهر شخصيته. إنه يؤثر في كل جانب من جوانب السلوك الإنساني؛ القدرة على التعلم، والقدرة على النمو والتغير، واختيار الأصدقاء، والرفقاء، والمهنة. وليس من قبيل المبالغة أن نقول إن صورة الذات القوية الإيجابية هي أفضل إعداد ممكن للنجاح في الحياة".

عليك أن تتقبل ذاتك قبل أن تتمكن بحق من حب أي شخص آخر أو قبل أن تتمكن من قبول حقيقة أنك تستحق النجاح والسعادة. إن التحفيز، ووضع الأهداف، والتفكير الإيجابي... إلخ جميعها أشياء لن تفيدك إلى أن تتقبل نفسك. من المحتم عليك أن تشعر أنك تستحق النجاح، والسعادة... إلخ، قبل أن تتمكن من تحقيق تلك الأشياء. فالشخص الذي لديه صورة سيئة عن ذاته يستطيع بسهولة أن يرى كيف أن التفكير الإيجابي، ووضع الأهداف... إلخ هي أشياء تفيد الآخرين وتفلح معهم، ولكن ليس معه هو.

ودعني أؤكد هنا على أنني أعني القبول الصحي للذات ولست أعني الأنانية وتضخم الذات من قبيل: "أنا أعظم البشر". فمن بين الأمراض المعروفة للبشر، يعد العُجب والكبر أسوأها وأخبثها على الإطلاق. إنه مرض يصيب الجميع بالغثيان باستثناء الشخص المصاب به. (وفي الواقع، الشخص الذي يعاني من حالة متقدمة من الغرور والكبر هو شخص يعاني في الحقيقة من صورة ذات سيئة لحد بعيد).

المسافر المتطفل

حيث إن الكثيرين جداً من الناس لا يدركون القدرة الهائلة التي تكمن بداخل العقل -حتى العقل غير المتعلم- فإنني أود أن أروي لكم خبرة شخصية لأوضح نقطة ما. منذ عدة سنوات مضت، قمت بتوصيل أحد هؤلاء المسافرين المتطفلين الذين يوقفون السيارات على الطريق. وبمجرد أن جلس هذا الشخص إلى جواري في السيارة، علمت أنني ارتكبت خطأ كبيراً لأنه كان يشرب الكحوليات ولا يكف عن الكلام. ولقد أخبرني بعد فترة قصيرة أنه تم إطلاق سراحه لتوه من السجن حيث قضى مدة ثمانية عشر شهراً بعد الحكم عليه في قضية تهريب. وعندما سألته ما إذا كان قد اكتسب خلال فترة سجنه أية معرفة أو معلومات يمكنه الاستفادة منها عندما يتم إطلاق سراحه، أجاب بحماس أنه قد حفظ عن ظهر قلب اسم كل إقليم ومقاطعة في جميع ولايات الولايات المتحدة.

بصراحة، ظننت أنه يكذب، لذا تحديته أن يثبت ما يقوله. اخترت ولاية ساوث كارولينا كاختبار لأنني عشت هناك قرابة ستة عشر عاماً. راح الرجل -صاحب التعليم المحدود للغاية- يثبت أنه كان بالفعل يعرف أسماء جميع المقاطعات الموجودة في تلك الولاية، وكان يشعر بالتلهف لإثبات معرفته بأسماء مقاطعات باقي الولايات أيضاً. لم تكن لدي أدنى فكرة عن سبب اختياره لهذا العمل بالتحديد وقضاء الكثير جداً من الوقت في اكتساب معلومات تبدو بالنسبة لي غير مفيدة وغير ذات قيمة كبيرة. إلا أن النقطة هنا هي أنه بالرغم من أن الرجل لم يحصل على تعليم رسمي، فإن عقله كان قادراً على اكتساب وحفظ وتصنيف قدر هائل من المعلومات. إن عقلك أيضاً قادر على ذلك، ولكنني آمل أن تركز على التعليم، ومن ثم تركز على تطبيق واستغلال المعلومات المفيدة القابلة للاستخدام على فرص الحياة اليومية. وللأسف فإن العديد من "المتعلمين" لا يحققون النجاح في الحياة أبداً لأنهم ليسوا "متحفزين" لتشغيل خيالهم من أجل الاستفادة مما لديهم من معارف ومعلومات.

إحدى النقاط التي يجب أن تفهمها بوضوح هي أن التعليم والذكاء ليسا هما نفس الشيء. إن ثلاثة من أكثر الأشخاص الذين أعرفهم ذكاءً ونجاحاً أنهى أحدهم الصف الثالث فحسب، والآخر وصل إلى الصف الخامس، والأخير أنهى الصف الثامن. لقد ترك هنري فورد المدرسة وهو في سن ١٤ عاماً، وتحول توماس جيه. واطسون -مؤسس شركة أي بي أم- من موظف مبيعات يتقاضى ٦ دولارات في الأسبوع إلى رئيس مجلس إدارة. والعديد من الأشخاص الناجحين الذين سأذكر أسماءهم في صفحات هذا الكتاب حظوا بتعليم أقل من ذلك، إلا أنهم حققوا النجاح -النجاح الهائل في الواقع- في هذا العالم شديد التقنية، لذا فإن التعليم "الرسمي" المحدود ليس بالعذر المقبول، وبالتأكيد ليس سبباً لامتلاك صورة ذات سيئة. صحيح أن التعليم مهم، ولكن التفاني والإخلاص أكثر أهمية بكثير. إنني لم أكتب هذا الكتاب لمجرد "تعليمك" أو إعلامك، ومع ذلك فإنني بالطبع أتوقع منك أن تتعلم منه عدداً من الأشياء.

لقد كتبت هذا الكتاب لمساعدتك على التخلص من أعذار ومبررات الفشل، ومنحك الأسباب والطرق اللازمة من أجل النجاح في أثناء حثك وتشجيعك على تكريس نفسك للاستفادة من القدرات والإمكانيات التي تمتلكها بالفعل.

الفاشل الذي يكسب ١٠٠,٠٠٠ دولار

بطرق عديدة، تكون الأمور مرتبطة ووثيقة الصلة ببعضها. إن رجلاً يكسب ١٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً يمكن الحكم عليه بأنه فاشل دون تردد إذا كان قادراً على أن يكسب خمسة أضعاف هذا المبلغ. ومن ناحية أخرى، فإن رجلاً يكسب ٢٠,٠٠٠ دولار فقط سنوياً يمكن الحكم عليه بالنجاح الباهر، إذا كان يستخدم قدراً كبيراً من مواهبه وقدراته. إنني أعلم أن المواهب تتفاوت، وأننا لم نخلق جميعاً على قدم المساواة فيما يتعلق بالقدرات. كما أنني أعلم أيضاً أنه لا أحد يستخدم كافة قدراته وإمكانياته. وفي الواقع، فإن قليلين جداً من الناس هم من يستخدمون حتى معظم قدراتهم. وأحد الأهداف التي أسعى لتحقيقها من خلال هذا الكتاب هو أن أقنعك بأنك تمتلك من القدرات أكثر مما تظن أو تتصور، ومن ثم أحفزك وأشجعك على استغلال المزيد من هذه القدرات.

ذكرت المكاسب المادية سابقاً كإشارة على النجاح لأن المال هو في الأساس مقياس مألوف نستطيع باستخدامه قياس الإسهام الذي يتم تقديمه. وبغض النظر عن وظيفتك أو موقعك، فإن هناك آخرين ممن يحظون بنفس فرصتك ولكنهم يكسبون مالاً أقل بكثير مما تكسبه أنت، وآخرون أيضاً يكسبون أكثر بكثير مما تكسبه. وفي التحليل النهائي للأمور، فإن فرصة النمو وتقديم الخدمات تكمن في الفرد. ويمكنك دائماً وبدون استثناءات تقريباً أن تقيس إسهام شخص ما في المجتمع في ضوء ما يكسبه من مال. فكلما زاد إسهامه في المجتمع، زاد ما يكسبه من مال.

قدم خدماتك الآن؛ وحقق المكاسب فيما بعد

والآن، قبل أن تقفز أكثر من ستة أقدام فوق سطح الأرض اعتراضاً، دعني أسارع وأضيف: "تقريباً". أنا شخصياً أعرف بعض المعلمين الذين يكسبون قدراً ضئيلاً للغاية من المال، وآخرين يكسبون مبالغ طائلة. ونفس الشيء ينطبق على الأطباء، والمحامين، وموظفي المبيعات، ورجال الدين، وسائقي الشاحنات، والقائمين بأعمال السكرتارية... إلخ. فعندما ترى الفرد، تكتشف أن هؤلاء الذين يكسبون مالاً أكثر هم على وجه العموم من يقدمون إسهامات أضخم في المجتمع، ولكن هناك بعض الاستثناءات الواضحة.

إن المعلم المتفاني المخلص الذي يختار أن يظل يعمل في مدرسة تقع في منطقة ريفية أو في جبل بعيد مثال على ذلك. إنه قد يكون الأمل الوحيد لدى العديد من الأطفال لرفع السقف الذي ربما وضعته عائلاتهم لهم. ورجل الدين المتفاني الذي يختار أن يبقى في منطقة محلية

صغيرة لأنه يعتقد بكل صدق أن الله اختاره لخدمة هذا المجتمع بالتحديد مثال آخر. إلا أن رجل الدين، أو المدرس، أو القائد الذي يحصل على مقابل جيد يقدم خدمات أكثر لعدد أكبر من الناس بوجه عام. ونفس الشيء ينطبق على الطبيب، وسائق الشاحنة، ومندوب المبيعات... إلخ.

إن الفلسفة التي أكررها كثيراً والتي تقول: "إنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الآخرين على الحصول على ما يريدونه" هي طريقة أخرى للتعبير عن فكرة أنك إذا قدمت المزيد من الخدمات للمزيد من الناس، فستكسب المزيد من المال.

بين الحين والآخر، يسألني بعض أصدقائي المتدينين عن الكيفية التي أوفق بها بين معتقداتي الدينية وبين رؤيتي حول المال. ودائماً ما أبتسم وأخبرهم أنني أعتقد أن الله قد خلق المال بكل أشكاله ليتمتع به عباده وأن امتلاكهم للمال لا يتعارض مع صلاحهم المفترض مطلقاً. فقط راجع الكتب السماوية والتاريخ وستتأكد من أنه لا بأس بامتلاك المال (لقد كان النبي سليمان أغنى من عاش على وجه الأرض، والنبي إبراهيم كان يمتلك ماشية وأنعاماً لا حصر لها). والتحذير الوحيد الذي أعطاه الله لنا يفيد بأنه يجب علينا ألا نجعل المال أو أي شيء آخر إلهاً لنا من دون الله، لأننا إذا فعلنا، فإننا لن نكون سعداء أبداً؛ بغض النظر عن مقدار ما نمتلكه. وإننا نعلم أن هذا صحيح لأنه في السنوات القليلة الماضية، مات العديد من المليارديرات، وكان معظمهم ما زال يحاول كسب المزيد من المال. لقد سأل أحدهم في دالاس عن مقدار المال الذي تركه هوارد هوجز بعد وفاته، وحصل على هذه الإجابة: "لقد تركه كله". وهذا القدر هو ما سيتركه كل منا، أليس كذلك؟ لا بأس بكسب المال -وإن كان كثيراً- طالما كنت تناله بالطريقة الصحيحة ولا تسمح له بأن ينال هو منك ويستحوذ عليك.

معظم الناس ممن لا يحبون المال لا يفهمون ذلك. إنهم يتحدثون عن قسوة وبرودة المال، وهو في الواقع لا هو بالقسوة ولا هو بالبرودة التي يتحدثون عنها؛ إنه اللين والدفء ويسر الحال والرفاهية. وامتلاك المال يشعرك بمشاعر طيبة، كما أن ألوان الأوراق النقدية متناسقة لتناسب أي لون ملابس قد ترتديها. إن ذات الشعر الأحمر -زوجتي- لم تضطر ولو لمرة واحدة إلى تغيير ثيابها لأن ما ترتديه لم يكن يتناسب مع ما أحمله من مال!

من حين لآخر، أسمع شخصاً يقول بكل صدق إنه لا يرغب حقاً في كسب مبالغ ضخمة من المال (رجال دين، ومعلمين، وغيرهم يقولون ذلك)، ولكن بوجه عام، فإن أي شخص يقول ذلك يمكن أن يكذب عليك في أشياء أخرى أيضاً!

نعم، إن الشخص الذي يحقق دخلاً جيداً سيشعر بالارتياح التام تجاه فلسفة هذا الكتاب. وبالمثل، فإن الشخص الذي يحب تقديم الخدمات سيجد أيضاً الكثير من التشجيع والارتياح تجاه فلسفتي الخاصة. لذا، تابع القراءة؛ بغض النظر عن وضعك أو منزلتك حالياً.

الفصل ٤

أسباب صورة الذات السيئة

الباحثون عن الأخطاء

إذا كانت صورة الذات بهذه الأهمية البالغة، فلماذا يمتلك الكثير جداً من الناس صورة ذات سيئة؛ ما أسباب ذلك؟ إنني مقتنع بأن صورة الذات السيئة تبدأ بحقيقة أننا نعيش في مجتمع سلبي ونتعامل باستمرار وعلى الدوام مع أفراد سلبيين. إن أي عملية مسح للأخبار اليومية ستؤكد هذا. والتعليقات المعتادة الصادرة من "المنزل العادي في أمريكا" تكشف بشكل متكرر أن السلبية هي السائدة. والشخص صاحب الوزن الزائد يجلس إلى المائدة ويقول: "كل ما أتناوله من طعام يتحول إلى دهون". وربة المنزل التي لا تجيد الأعمال المنزلية تنظر إلى "الركام" عندما تستيقظ من نومها في الصباح وتعلق قائلة: "لن أتمكن أبداً من تنظيف هذه الفوضى".

ويدخل رجل الأعمال إلى شركته، أو يدخل العامل إلى ورشته، وكثيراً ما يعلق قائلاً: "يا إلهي، إنني لن أنتهي أبداً من هذا العمل اليوم". ويعود الطفل من المدرسة إلى المنزل ويقول: "أخشى أنني رسبت في امتحان الحساب هذا يا أبي"، ولربما أجاب أبوه قائلاً: "لا تبتئس

يا بني، لقد أخبرتني بالحقيقة على الأقل. أنا أيضاً لم أتمكن أبداً من تعلم هذه المادة". وتقوم الأم بتوصيل ابنتها إلى المدرسة وتحذرها قائلة: "الآن، لا تسمحي لأحد بإيذائك". ويقول مذيع النشرة الجوية في التليفزيون إن هناك فرصة لسقوط الأمطار بنسبة ٢٠٪، أو أن السحب ستنتشر جزئياً. لماذا لا يخبرنا بأن هناك فرصة لإشراق الشمس بنسبة ٨٠٪ أو أن الجو سيكون صحواً معتدلاً إلى حد كبير؟ اسأل الشخص العادي المتوسط كيف تسير الأمور معه، وسيجيبك بتعليقات من قبيل: "ليست سيئة للغاية"، أو "بالنسبة لأول أيام أسبوع العمل (أو آخر أيام أسبوع العمل)، على ما يرام إلى حد ما".

لا ريب أن السبب الأكثر مأساوية وراء صورة الذات السيئة هو أثر وتأثير بعض المتحدثين والناصحين حسني النية والذين لا يتحدثون إلا عن الجحيم والنار والعذاب والتخويف والترهيب منها. إن هؤلاء الناس الذين يتحدثون عن عقاب الله فقط، ويتحدثون قليلاً فحسب أو لا يتحدثون على الإطلاق عن رحمة الله ومغفرته يركزون على ما هو سلبي ونادراً ما يذكرون ما هو إيجابي. إنهم يسهبون في الحديث عن العقاب وينسون الحديث عن الثواب. وأنا شخصياً إذا اعتقدت أن الله يحاربني أو يكرهني أو يريد عذابي، فإن هذا من المؤكد أنه سيمنحني صورة ذات سيئة.

والسبب الثاني وراء امتلاك العديد من الناس صورة ذات سيئة لا تتناسب ولا تتسق مع مواهبهم وقدراتهم سبب بسيط للغاية. لقد تم التشكيك في قدراتهم، أو مظهرهم، أو ذكائهم أو السخرية منها بشكل متكرر من جانب الآباء، أو المدرسين، أو الأصدقاء، أو الآخرين من رموز السلطة. في العديد من الأحوال، تأتي تلك الإساءات في شكل تعريض وغمز ولمز، ولكنها تكون مؤلمة وجارحة ومدمرة تماماً كما لو أنها كانت رسائل مقصودة بحق. وفي كثير من الأوقات، يصبح حتى مجرد تعليق عابر أو غير مقصود بداية للانزلاق السلبي الذي يتم تغذيته وتدعيمه فيما بعد بواسطة إساءات حقيقية أو متخيلة. والنتيجة النهائية هي أننا نرى أنفسنا من خلال أعين الآخرين السلبية. فإذا كان أصدقاؤك، وأفراد أسرتك، وزملاؤك يبحثون عن الأخطاء والعيوب كما لو كانت هناك جائزة على ذلك، فإنك تحصل بذلك على صورة مشوهة لذاتك الحقيقية. ولقد كتبت هذا الجزء لأمنحك صورة جديدة وأكثر صدقاً وواقعية للشخص الرائع المميز الذي سيأخذ بيدك إلى القمة؛ أنت.

وفي حالات أخرى، يكون لسلسلة العبارات المبالغ فيها أو التي لا يتم التفكير فيها بعناية أثر سلبي على صورة ذات الطفل أو الشاب. يكسر فتى صغير شيئاً ما، ويصيح أحد الوالدين في المعتاد قائلاً: "جوني، إنك أكثر الأطفال الذين رأيتهم حماقة؛ إنك تسقط الأشياء دائماً". يا

له من عبء يحمله طفل. بدايةً، إنها عبارة غير صحيحة. فهناك اختلاف كبير بين "إسقاط طبق" وبين "إسقاط الأشياء دائماً". وفي أحوال أخرى، يرتكب الطفل خطأً، ويقول الوالدان تعليقات سخيفة مثل: "حسناً، ماذا نتوقع منه غير ذلك؛ إنه دائماً ما يقوم بالأشياء على هذا النحو". أو يدخل الطفل من باب المنزل ويلقي بمعطفه أو ينزع حذاءه ويرميه، ويقول أحد الأبوين: "جوني، إنك أقل الصبية تهذيباً وتنظيماً في المنطقة. إنك تخلع حذاءك أسرع من أي شخص آخر". وقد يرتدي الطفل ثيابه للذهاب إلى المدرسة ويكون قميصه متهدلاً فتهيج الأم بينما تقول له: "إنك لا تبدو بشكل جيد أبداً؛ إنك في فوضى دائماً".

إن الدمار الذي يسببه هذا الأسلوب لابد وأن يكون واضحاً، ولكنه للأسف، كثيراً ما يكون أبعد شيء عن الوضوح. تلك المعلومات مهمة وضرورية في تربية الأطفال وكذلك في التعامل مع الموظفين. فالإهانات المدمرة المعتادة تعني ضمنياً أن شخصاً ما سيئ في الأساس، بدلاً من أن تعني أنه شخص يفعل أحياناً أشياء سيئة. ومن الواضح أن هناك فارقاً شاسعاً بين شخص "سيئ" وبين شخص يفعل شيئاً سيئاً.

وإذا قمت بضم هذا إلى أحد جوانب المظهر البدني (بدانة مثلاً، أو أسنان غير منتظمة، أو بشرة سيئة، أو ابتسامة غير محببة، أو بصر ضعيف، أو طول فارع، أو قصر بالغ، أو صوت "مختلف"... إلخ)، أو منحنى ذكاء منخفض، أو صعوبة في التعلم وستكون لديك جميع المكونات اللازمة لصنع تقدير منخفض للذات. ومن ثم يعتقد الطفل أن كونه "قبيحاً"، أو "سخيفاً"، أو "غير ماهر" يجعله لا يستحق حب الآخرين واهتمامهم. ثم يلي ذلك في تتابع منطقي أن يعتقد أنه إذا كان الآخرون لا يستطيعون أن يحبوه، أو لا يحبوه، فإنه لا يستطيع -بل لا ينبغي- أن يحب نفسه.

إن تأكيد المجتمع على المظهر المادي هو أحد الأسباب التي جعلت بل جوزارد، في حلقاته الدراسية التي تمتد لأسبوع حول الصراعات الأساسية للشباب، يقول إنه ما من والد يتسم بالحكمة والحصافة يجامل طفلاً آخر على مظهره في وجود طفله. إن هذا يجعل الطفل يشعر أن الوالد يعطي قيمة كبيرة للمظهر الجذاب وأنه يشعر أن الطفل الآخر أكثر جمالاً، وأناقة... إلخ منه هو، وهذا يخلق شعوراً بالشك في الذات وعدم الأمان.

الوالد الحكيم يقول عند التعليق على طفل آخر أشياء مثل: "يا له من سلوك لطيف"، أو "إنه فتى صادق"، أو "إنها فتاة نافعة". الوالد الحكيم يجامل السمة أو الصفة التي يود أن يرى نموها وتطورها لدى طفله. هذا الأمر غاية في الأهمية لأن المزيد والمزيد من المسوح واستطلاعات الرأي توضح أن ٩٥٪ من الشباب الأمريكيين يودون تغيير مظهرهم إن استطاعوا.

وفي هوليود، حيث التركيز الشديد على المظهر، تظهر الأدلة الحاسمة أن قرابة ١٠٠٪ من "الجميلات" يرغبن في تغيير مظهرهن الشخصي، وأن الكثيرات منهن يقمن بذلك بالفعل، من خلال جراحات التجميل.

إن صورة الذات السيئة -المعروفة سابقاً باسم عقدة الدونية- غالباً ما يتم حملها إلى مرحلة النضج والرشد، وإذا تم تغذيتها بواسطة شريك حياة سلبي، فإن المشكلة تتعقد. هذا هو السبب الرئيسي وراء عدم تعليق الزوج الحكيم مطلقاً على جاذبية امرأة أخرى في وجود زوجته. يمكن أن يؤدي هذا بالزوجة إلى أن تشعر أن زوجها يعتبر المرأة الأخرى أكثر جاذبية منها. وهذا يغذي صورة الذات السلبية بالفعل ويضع العلاقة الزوجية على أرضية مهتزة غير مستقرة. والتعليقات من قبيل: "إنك متأخر دائماً"، أو "إنك لا تفعل أي شيء بصورة صحيحة"، أو "إنك لا تطهين أبداً وجبة لذيذة"... إلخ لا تبني الثقة ولا الحب. بالإضافة إلى أن الفشل هو مجرد حدث، وليس شخصاً؛ كما أن الأمس انتهى في الليلة السابقة؛ واليوم هو يوم جديد تماماً، وهو ملك لك.

والسبب الثالث لصورة الذات السيئة هو الميل إلى الخلط بين الفشل في مهمة أو مشروع وبين الفشل في الحياة. فالطفل الذي يرسب في مادة ما في المدرسة أو الذي لا يستطيع الانضمام إلى فريق المدرسة يرتكب خطأ تعميم الفشل الواحد على حياته بأسرها. ويتم تدعيم هذا عدة مرات كثيرة بشكل مأساوي من جانب المعلمين و/أو الآباء.

وبمجرد أن يبدأ منحدر صورة الذات، يكون هناك ميل طبيعي إلى تغذية الشعور بالدونية. العديد من الناس يفعلون هذا عندما يقومون بتأنيب وتوبيخ أنفسهم لأنهم لا يستطيعون تذكر كل شيء يسمعونه وكل شخص يلتقونه، وهذا يقودنا إلى السبب الرابع وهو الذاكرة غير المدربة. في سوق اليوم هناك العديد والعديد من كتب الذاكرة الرائعة التي من شأنها أن تساعدك بشكل هائل في تحسين أداء ذاكرتك في غضون ساعات. ولأمنحك فكرة عن القدرة الهائلة للعقل البشري، أقول لك إن جيري لوكاس استطاع أن يحفظ عن ظهر قلب أحد الكتب السماوية الضخمة، وقام بكتابة كتاب ليعلمك كيف تفعل الشيء نفسه. إن جيري، الذي يعرف وجهته في هذه الحياة جيداً، يكون شديد الإقناع عندما يخبرك بأن أي شخص -حتى أنت- يمكنه أن يحسن أداء ذاكرته بشكل كبير عن طريق استخدام أساليبه.

ومبدئياً، إليك فكرتين دافئتين من شأنهما أن تمنحاك الكثير من السلوى والارتياح. أولاً: الذاكرة الرائعة لا تدل على عقل عظيم، تماماً كما أن القاموس الضخم -الذي يحتوي على جميع كلمات اللغة- لا يمثل عملاً أدبياً متميزاً. ثانياً: الشخص الذي لا يستطيع التذكر هو

بالتأكيد أفضل بشكل غير محدود من الشخص الذي لا يستطيع أن ينسى. هاتان الفكرتان مريحتان بشكل مؤقت، ولكن لا تعتمد عليهما بشكل كامل. اذهب لشراء كتاب عن الذاكرة، وتعلم كيف تطور ذاكرتك. في الواقع، ليس هناك شيء يسمى ذاكرة "جيدة" أو ذاكرة "سيئة"؛ فالذاكرة إما تكون مدربة وإما غير مدربة. وخيار تدريبها من عدمه يرجع إليك.

كن منصفاً مع نفسك

والسبب الخامس وراء صورة الذات السيئة هو المقارنة غير الواقعية وغير العادلة للخبرات. إننا عموماً نرتكب خطأ مقارنة خبراتنا بخبرات شخص آخر. كما أننا نبالغ في تقدير خبرات الآخرين الناجحة ونقلل من قيمة نجاحاتنا الشخصية. الخبرة لا علاقة لها على الإطلاق بالقدرة. (الخبرة يمكنها أن تزيد المهارة، ولكن تلك قضية أخرى). على سبيل المثال: هناك أكثر من أربعة ملايين استرالي يستطيعون القيام بشيء لا يستطيع معظم الأمريكيين القيام به. إنهم يستطيعون قيادة سياراتهم على جانب الطريق الأيسر. ولكن من ناحية أخرى، فإنك إذا كنت تستطيع القيادة فالأرجح أنك تستطيع بذلك القيام بشيء لا يستطيع أربعة ملايين استرالي القيام به بأمان؛ حيث يمكنك القيادة على جانب الطريق الأيمن. وهذا لا يعني أن أي الطرفين أكثر ذكاءً أو براعة من الآخر. إنه يعني ببساطة أن لكل طرف خبرة مختلفة. وهناك أكثر من ٧٠٠ مليون شخص صيني تحت سن الواحدة والعشرين يستطيعون القيام بشيء لا تستطيع أنت على الأرجح القيام به. إنهم يستطيعون تحدث اللغة الصينية. هل يعني هذا أنهم أكثر منك ذكاءً؟ كلا بالطبع؛ إنه يعني أنه كانت لهم خبرة مختلفة مع اللغة. وفي هذه اللحظة تحديداً، تقوم أنت بشيء لا يستطيع أكثر من خمسة مليارات من الناس القيام به. إنك تقرأ هذا الكتاب بلغتك التي لا يتقنها كل هذا العدد. ومن الواضح أن هذا لا يعني أنك أكثر ذكاء من خمسة مليارات من البشر. إنه يعني أن لديك خبرة مختلفة فحسب.

هناك احتمال لا بأس به أنك تقف في وجل وهيبة إلى حد ما عندما يقوم أي طبيب كفء بنطق تلك الكلمات الكبيرة المعقدة التي تصف حالتك. إنك تشعر بلا شك أنه شخص ذكي وبارع ومميز بحق وقد يكون هذا صحيحاً بالفعل. ولكن ماذا عنك أنت؟ من المرجح بشدة أن طبيبك كان ليشعر بالضياع في وظيفتك، وأنه لا يستطيع الأداء فيها بكفاءة تدنو حتى من نصف كفاءتك. والأرجح أيضاً أنك إذا قضيت الخمسة عشر عاماً التالية من حياتك في تعلم تلك الكلمات والمصطلحات المعقدة، وفي دراسة الأمراض، والأدوية والعلاجات –كما فعل طبيبك– فإنك ستستطيع ارتداء المعطف الأبيض وسماعة الطبيب أيضاً.

الجميع يكونون متعلمين وغير متعلمين في مجالات مختلفة

تلك التجربة ستؤكد على ما أعنيه. منذ سنوات عديدة مضت، وبعد هطول المطر بغزارة في أحد الأيام، أصبح الممر الذي يقع في خلفية منزلنا الأول في دالاس لا يمكن عبوره فعلياً. إلا أنني كنت مضطراً إلى عبور الممر للوصول إلى السيارة الرابضة في الجراج، وأثناء ذلك علقت بالسيارة بلا أمل في الخروج وراء ممر السيارة مباشرة. قضيت حوالي ٤٥ دقيقة محبطة في حرق إطارات السيارة في محاولة للخروج من حفرة الوحل والطين. وضعت البلاط، والألواح الخشبية، وكل شيء آخر كان متاحاً تحت الإطارات في محاولة لإخراج السيارة. كل هذا الجهد كان بلا جدوى، وباءت محاولاتي بالفشل، لذا اتصلت أخيراً بشاحنة الجر لسحب السيارة (الأشخاص السلبيون كانوا سيتصلون في مثل هذا الموقف بشخص يقوم بتفكيك السيارة). شاهد سائق الشاحنة الموقف وسألني ما إذا كنت أسمح له بمحاولة قيادة السيارة وإخراجها من الوحل أم لا. اعترضت قائلاً إن هذا الإجراء سيكون بلا جدوى على الإطلاق حيث إنني بذلت كل جهد ممكن، ولكنه طلب مني بثقة هادئة أن أمنحه فرصة ليجرب. ووافقت على أن يحاول، ولكنني أكدت له أنه ما من فائدة من محاولته تلك، بالإضافة إلى أنني لا أريده أن يتلف إطارات سيارتي تماماً في أثناء محاولته تلك.

جلس وراء عجلة القيادة، وأدار الإطارات ببطء، وأشعل المحرك، وحاول بضع مرات قليلة، وفي غضون ثلاثين ثانية أخرج السيارة من الوحل، ببطء ولكن بثقة. وعندما عبرت له عن دهشتي البالغة، شرح لي أنه نشأ في شرق تكساس وأنه قضى عمره في إخراج السيارات من الحفر الطينية. إنني مقتنع أن هذا الرجل لم يكن "أكثر ذكاءً" مني، ولكنه كان يمتلك خبرات مختلفة عن تلك التي أمتلكها أنا.

ومما يدعو للسخرية أن العديد من الناس الذين نكن لهم الإعجاب والتقدير من أجل مهاراتهم وإنجازاتهم هم أيضاً يكنون الإعجاب والتقدير لنا من أجل نفس الأشياء. ومن فضلك لا تسيء فهمي؛ فأنا لا أقول هنا إن بعض الناس ليست لديهم القدرة والجدارة اللازمة للقيام بالعديد من الوظائف والمهن، وإنما أؤكد ببساطة على أنك أنت أيضاً لديك مهارات، ومواهب، وقدرات، وخبرات، وقابلية وجدارة فريدة. عليك أن تدرك أن الخبرات المختلفة لا تعني أنك أقل من شخص آخر، ولا أنه هو أقل منك.

وبدلاً من أن تشعر بالدونية لأن شخصاً آخر يستطيع القيام بشيء لا تستطيع أنت القيام به، لماذا لا تركز على ما تستطيع أنت القيام به ولا يستطيع ذلك الآخرون؟ يمكن أن تشعر بالإعجاب تجاه مهارات الآخرين، ولكن تذكر أنك تستطيع في معظم الحالات تحسين مهاراتك الخاصة بشدة عن طريق بذل نفس القدر من الوقت والجهد في ذلك. وكثيراً ما تكون الخبرة هي الفارق الوحيد.

أربعة فائزين

وهناك سبب سادس لصورة الذات السيئة وهو مقارنة أسوأ سماتك بأفضل سمات شخص آخر. إحدى السيدات فعلت هذا وانتهى بها الحال في سن ٣٨ عاماً كخادمة نهارية في مؤسسة اجتماعية. ثم قرأت كتاب كلود أم. بريستول الذي يحمل عنوان The Magic of Believing. وبدأت تؤمن بذاتها وترى سماتها الإيجابية، وكانت إحدى هذه السمات هي القدرة على جعل الناس يضحكون. وبالرغم من أنها لم تنافس أبداً ملكات جمال العالم، فإن فيليس ديلر أصبحت تكسب ما يصل إلى ١,٠٠٠,٠٠٠ دولار في العام الواحد. ولقد كانت إلينور روزفلت مزيجاً حزيناً من الخوف، والرعب، وانعدام الجاذبية. وبعد أن أصبحت ناضجة بمدة طويلة، وبعد أن كان الكثير من السلبيين في الحياة يذكرونها بتلك العبارات التقليدية القديمة حول عدم إمكانية تعليم كلب عجوز حيل جديدة، اتخذت إلينور قراراً. لقد بدأت في إجراء جرد لما لديها من أصول وقدرات وإمكانيات، وبدأت ترى نفسها في ظل قيمها الحقيقية، وأصبحت واحدة من أكثر النساء سحراً وتأثيراً وإقناعاً في الولايات المتحدة. ولقد تصادف أنها أصيبت بالدوار –وفقدت الوعي– في خطابها الأول للجمهور.

لم يكن جيمي ديورانت وهامفري بوجارت من أولئك الأشخاص الجذابين الذين يمكنك أن ترى صورهم على الملصقات، ولكنهما استفادا من مظهرهما غير الجذاب وقررا أنه يمكن أن يكون لهما مكان في الحياة إذا استغلا ما يمتلكانه. إن أياً من هؤلاء الأربعة السابق ذكرهم لم "ير" نفسه على أنه غير جذاب من ناحية المظهر. لقد رأوا المواهب أو السمات الطيبة التي يمتلكونها. كما أنهم لم "يقارنوا" "أسوأ" سماتهم بـ "أفضل" سمات شخص آخر. وبدلاً من ذلك، أخذوا أفضل سماتهم أو مواهبهم الشخصية، واستخدموا ما يمتلكونه من أجل الحصول على ما يريدونه. إنني على يقين من أن هناك مئات من الفتيات الفاتنات والشباب الذين يتسمون بالوسامة الذين يحبون ويتمنون تحقيق نفس النجاح الذي حققه هؤلاء الأربعة.

استخدمها؛ أو افقدها

من المؤكد أنك سمعت قصة مشابهة من قبل عن المواهب والقدرات. كانت لأحد الناس موهبة واحدة، وآخر كانت له موهبتان، وثالث كانت له خمس مواهب. وقد جمعتهم الحياة ذات يوم في مكان واحد وأخذوا يتحاورون حول مواهب كل منهم وما فعل بها. قال ذلك الذي كان يمتلك خمس مواهب إنه أخذ مواهبه تلك واستغلها واستفاد منها وأصبحت لديه الآن عشر مواهب، وأنه يعتقد أنه قد أطاع الله وفعل ما يرضيه بأن أحسن استغلال ما أعطاه الله له، وأنه يؤمن بأن الله سيمنحه المزيد مكافأة له على حسن استخدامه لما أعطاه. وقال الشخص الذي كان يمتلك موهبتين إنه استغل ما كان لديه أيضاً واستفاد منه وضاعف مواهبه، وأنه يتوقع نفس ما يتوقعه الأول من مكافأة. وقال الثالث، صاحب الموهبة الواحدة، إنه لم يحصل إلا على موهبة واحدة في حين أن الآخرين حصلوا على العديد من المواهب، وأن هذا جعله يعتقد بأن الله لا يحبه، وعلى هذا أخذ موهبته الواحدة ودفنها دون محاولة الاستفادة منها.

قال له صاحباه بقسوة وغلظة إنه كان عبداً جاحداً بغيضاً، وأن الله كان ينتظر منه أن يستغل موهبته وينميها ويكتسب غيرها، وبذلك يكافئه بغيرها. أما وقد فعل ذلك فإن الله سيمنح موهبته لمن يستحقها ويشكر الله على نعمه ويحسن الاستفادة منها. ومنذ ذلك الحين والأشخاص كثيرو الشكوى والبكاء والأنين في العالم يقولون: "إن الثري يصبح أكثر ثراءً، والفقير يصبح أكثر فقراً"، أو "هؤلاء الذين يملكون، يكسبون المزيد". والرسالة واضحة: خذ ما تمتلكه وأحسن استغلاله وسوف تزيد مواهبك، وهو ما يجلب لك المزيد من المكافآت والجوائز... إلخ.

العديد من الناس لديهم صورة ذات سيئة لأنهم يضعون معايير للكمال غير واقعية وغير قابلة للتحقيق. وهذا هو السبب السابع وراء صورة الذات السيئة. وعندما يفشل هؤلاء -ولابد لهم أن يفشلوا كما يفشل الجميع أحياناً- فإنهم لا يسامحون أنفسهم أبداً. إنهم يشعرون أنه من المحتم عليهم أن يكونوا كاملين -الأفضل- وإلا فإنهم يكونون الأسوأ. وحيث إنهم يتعرضون للفشل أحياناً، فإنهم يعتقدون أنهم الأسوأ حتماً. ويؤثر هذا في جميع مجالات حياتهم ويمثل سبباً أساسياً وراء عدم الرضا في العمل، والخلل في تربية الأطفال، وعدم السعادة في العلاقات الزوجية... إلخ. فعلى كل حال، إذا كان الإنسان يشعر أنه "الأسوأ"، فمن المؤكد أنه لن يستطيع الاعتقاد بأنه "يستحق" وظيفة جيدة، أو زوجة جيدة، أو أطفالاً مهذبين، أو أي شيء ذي قيمة.

ومن وجهة نظري الشخصية، أعتقد أن السبب المنفرد الأكثر تأثيراً وراء صور الذات السيئة

في خلال السنوات العشر الأخيرة كان هو فتح بوابات ذلك الفيض من الإباحية على صفحات الإنترنت وعبر شاشات التليفزيون. يشمل هذا إباحية الأطفال التي هي أكثر أشكال الاستغلال خسة وحقارة وسفالة في الوجود. سأتناول موضوع الإباحية بمزيد من الاستفاضة عندما نأتي إلى مناقشة الخطوات التي يمكن اتخاذها من أجل بناء صورة ذات صحية.

ويوضح أوج ماندينو في كتابه الرائع The Greatest Miracle in the World سببين إضافيين من أسباب صورة الذات السيئة. أولهما: أن "نظرية" دارون حول التطور والتي تقول بأن الإنسان ليست به لمحة إلهية وإنما هو من أصل حيواني سددت ضربة خطيرة لتقدير الإنسان لذاته. إنني أتفق مع أوج. فلو أنني اعتقدت أن أصولي تمتد إلى قرد، فإن هذا سيخفض تقديري لذاتي بشكل كبير. ولقد ساعد هذا المفهوم بشكل غير مباشر في صنع مشكلة نظام وتهذيب. فإذا تصرف شبابنا كما تفعل الحيوانات، وتبنينا نحن تعاليم مجتمع متساهل بعدم فرض النظام عليهم أو محاولة تأديبهم، فإننا بذلك ندعم بحق صورة الذات السيئة. وكما يوضح د. جيمس دوبسون بجمال شديد في كتابه Dare to Discipline، فإن التهذيب، أو -بالأحرى- انعدام التهذيب هو بالتأكيد أحد أسباب صورة الذات السيئة. ويوضح أن الوالدين يعبران عن القيمة الشخصية لطفلهما من خلال السيطرة المحبة للتأديب والتهذيب. وهذا الذي يقوله د. دوبسون يتفق بالضبط مع ما أمرنا الله به في كتبه السماوية.

والسبب الآخر يتعلق بالضرر الذي أحدثه سيجموند فرويد. لقد قدم لنا فرويد عذراً داخلياً كامناً -أو "عرج الخاسر"- عندما أخبرنا بأن أفكارنا وتصرفاتنا وأفعالنا تنبع من خبرات الطفولة المبكرة المدفونة بعمق في عقلنا اللاواعي الذي لا نستطيع السيطرة عليه ولا حتى فهمه؛ وهكذا نكون غير مسئولين عن تلك الأفكار والتصرفات.

وفي ظل وجود عالم يخبرنا بأن أصولنا تعود إلى أدنى أشكال الحياة الحيوانية، وآخر يقول لنا إننا غير مسئولين عن تصرفاتنا وسلوكياتنا، يصبح من السهل علينا أن نرى كيف يمكننا أن نرى أنفسنا على أننا "نكرات" لا قيمة لها. لقد أقر داروين -قبل موته- بأن الله هو خالق الكون -وبذلك نقض نظريته من أساسها- ولكن العديد من اكتشافات فرويد محل شك وريبة. فعلى سبيل المثال، قال روبرت هوجان، عالم النفس بجامعة جونز هوبكنز ذات مرة: "لقد كان فرويد يظن أنك تستطيع دراسة مرضى العصاب وتتعرف من خلال ذلك على الأناس الطبيعيين. ولكنه بذلك فهم المسألة بشكل معكوس. فالواقع هو أنك يجب أن تدرس الأشخاص الطبيعيين لكي تفهم المرضى النفسيين". وللأسف فإن الكثير من الضرر قد وقع بالفعل نتيجة تلك النظريات الفاسدة. لقد وضح أينشتين ذات مرة أن المعلومة الخاطئة تتطلب إحدى عشرة معلومة صحيحة أو أكثر من أجل إبطال مفعول المعلومة الخاطئة. وتلك طريقة أخرى للتعبير

عن حقيقة أن الأمر يتطلب عدداً من إيداعات "الفكر السليم" من أجل التغلب على إيداعات "الفكر الفاسد".

وعندما تجمع كل تلك الأسباب لامتلاك صورة ذات سيئة معاً، لا يكون هناك أي عجب في أن الكثير جداً من الناس يتعرضون لتلك الإعاقة الشديدة بسبب هذا المرض المعدي المنتشر على نطاق واسع. ومن حسن الحظ أنك تقوم الآن باتخاذ إجراء فعال لشفاء مرضك الشخصي. وبينما نستكشف معاً مظاهر صورة الذات السيئة في الفصل التالي، ستكون قادراً على تحديد بعض السلوكيات الشخصية التي لم تكن ترجعها من قبل إلى صورة الذات السيئة. من المهم أن تتعرف على مظاهر صورة الذات السيئة حتى تستطيع التعامل بمزيد من الفعالية مع مشكلة صورة الذات الخاصة بك (إذا كانت لديك مشكلة). سيعطيك هذا أيضاً تبصراً إضافياً فيما يتعلق بالحياة والعمل مع الآخرين. فعندما نستطيع تحديد المشكلة ومواجهتها بثقة وحماس، يصبح الحل في متناول أيدينا.



مظاهر صورة الذات السيئة

إن أولئك أصحاب صورة الذات السيئة يكشفون عن أنفسهم بسرعة من خلال طبيعتهم الناقدة الغيورة. إنهم يكرهون نجاح الآخرين ويستاءون من امتلاكهم عدداً من الأصدقاء. إنهم يغيرون بدون سبب على زوجاتهم وأزواجهم وأصدقائهم (وبالمناسبة، فإذا عاد الزوج أو الزوجة إلى المنزل في أي ساعة من الليل وكانت هناك رائحة خاصة بالجنس الآخر تفوح منه، فإنني أفترض أن هذا سبب للغيرة). وحيث إنهم لا يحبون أنفسهم، فإنهم لا يستطيعون بحال أن يصدقوا أن أحد أفراد الجنس الآخر يمكن أن يحبهم أكثر من أي شخص آخر. ومما يدعو للسخرية أنهم عادة يدافعون عن غيرتهم غير المبررة بادعاء أنهم يحبون الطرف الآخر "أكثر مما ينبغي". والحقيقة أنهم لا يستطيعون حب أنفسهم أو الثقة بها. إنهم يثرثرون وكثيراً ما يثيرون الشائعات بواسطة تعليقات لا تمت للحقيقة بصلة من قريب أو بعيد (إنهم لم يتعلموا أنهم عندما يرمون الآخرين بالفساد لا يفعلون شيئاً سوى خسارة مصداقيتهم). كما أن شعورهم بعدم الأمان يكون واضحاً أيضاً من خلال استيائهم الذي يظهر عندما يتلقى شخص آخر الثناء أو التقدير.

وربما كان أكثر مظاهر صورة الذات السيئة وضوحاً هو الطريقة التي يستجيب بها الإنسان للنقد والطريقة التي يستجيب بها للضحك. إنهم لا يستطيعون التحمل إذا ارتابوا في أن شخصاً

آخر يضحك "عليهم". وهم لا يستطيعون الضحك على أنفسهم بمرح دون الشعور بالإهانة، ويشعرون بقوة أن الضحك أو النقد من الآخرين هو "إهانة"، أو محاولة لجعلهم "يبدون بمظهر سيئ". وتكون ردود أفعالهم غير متناسبة على الإطلاق مع الأفعال أو التصرفات التي أثارتها.

والشخص صاحب صورة الذات السيئة لا يشعر بالارتياح عموماً عندما يكون وحيداً أو عندما يكف عن النشاط لبرهة. إنه يحتاج طوال الوقت إلى أن يكون ذاهباً إلى مكان ما أو إلى أن يفعل شيئاً ما. وعندما يكون وحده، يشغل الراديو أو التليفزيون بشكل دائم، حتى وإن لم يكن ينصت أو يشاهد. بل إن البعض يحملون أجهزة الراديو الصغيرة معهم أثناء المشي، أو قيادة السيارة، أو ركوب الطائرة.

وتكشف صورة الذات السيئة عن نفسها أيضاً في شكل انهيار التحفز. فعندما يكف شخص ما عن المنافسة ويتبنى موقف: "لست أبالي"، كثيراً ما يكون هذا لأنه لا يستطيع أن يرى نفسه في صورة "الفائز" أو في صورة الفتى المميز لأنه ليس جذاباً أو ذا قيمة بما يكفي. ثم "يستسلم" تماماً، ويبالغ في الاعتراض والشكوى والاحتجاج بكل طريقة يمكن تصورها. مثل هؤلاء الأشخاص يكونون ناقدين، وحقودين، ومستبدين، وأصحاب صوت مرتفع في كثير من الأوقات. وهم في الغالب يرتدون ملابسهم بشكل غير جذاب، ويمتنعون عن عادات النظافة الصحية الشخصية، وكثيراً ما يصابون بالبدانة، ويهجرون الأخلاق، ويفخرون بالفسوق، ويدمنون المخدرات أو الكحوليات، ويكتسي حديثهم بالسوقية والبذاءة والتجديف. ومما يدعو للسخرية أنهم غالباً ما يتبنون موقفاً متعالياً ويحاولون أن يجعلوا الآخرين –ممن لا يشاركونهم آراءهم– يشعرون بالدونية. ومن المؤلم والمحزن حقاً أن ترى شخصاً قذراً، بذيئاً، مجدفاً، أشعث، قبيح المظهر؛ لأن المظهر الخارجي هو كشف تام وكئيب لصورة الذات، وبالطبع فإن أحداً لم يكتشف بعد أي ميزة تثير الإعجاب والبهجة في القذارة والبذاءة والفسوق.

ومن المثير بحق أن النقيض التام لكل ذلك غالباً ما يكون مظهراً آخر من مظاهر صورة الذات السيئة. فهذا النمط المعاكس من الأشخاص يركز بشدة أكبر مما ينبغي على الأشياء المادية: السيارات الزاهية، والمال، والموضة الحالية، والملابس، وتسريحات الشعر، وأدوات الزينة الغريبة غير المألوفة. وهؤلاء يشعرون أيضاً بأنه من غير الممكن أبداً أن يتقبلهم الناس على ما هم عليه. وفي ظل شعورهم بعدم الأمان، يتبنون سلوكيات متطرفة في محاولة لكسب الأصدقاء ونيل القبول. وهم غالباً ما ينضمون للعصابات التي تتبنى في الحياة أسلوب "كل شيء يذهب" لأنهم يتوقون بشدة ولهفة إلى القبول؛ "كما أنا تماماً". والمأساة الحقيقية أن الأمور تنتهي بهم في المعتاد إلى اكتساب أصدقاء زائفين واكتساب العديد من عادات وسمات هؤلاء "الأصدقاء".

إننا كأفراد نتصرف دائماً وفقاً للطريقة التي نرى بها أنفسنا. لهذا السبب كثيراً ما ترى أشخاصاً يفعلون أشياء سخيفة إلى حد لا يصدق ويقدمون على مجازفات لا داعي لها بينما يكونون على شفا تحقيق حلم العمر. على سبيل المثال: نسبة عالية من اللاعبين الرياضيين

الذين يقضون سنوات وسنوات في الاستعداد لخوض الألعاب الأوليمبية يتعرضون كثيراً لحوادث في التدريب أو في المباريات التمهيدية قبل بداية المنافسات. إنهم لا يستطيعون "رؤية أنفسهم" يتقلدون ميدالية ذهبية، ويقومون بشكل لا واعي باتخاذ الخطوات اللازمة للتأكد من حرمان أنفسهم من المكافأة التي يمكن أن يمنحها لهم العالم.

العديد من المصارعين، ولاعبي الكرة، والرياضيين الآخرين يتعرضون للإصابة قبل بداية الحدث الكبير مباشرة. والطالب الذي يحاول تحقيق الدرجات التي تمكنه من الالتحاق بالمدرسة أو الجامعة التي يريدها يضيع ليلة امتحان التأهل بأكملها في الخروج للتسكع مع أصدقائه أو في أي نشاط تافه آخر. والموظف الذي يسعى للحصول على ترقية يثير خلافاً حاداً مع زوجته أو مع أحد زملاء العمل مما يشعره بالانزعاج والغضب عاطفياً، ومن ثم "ينسف" فرصته في الحصول على الترقية. بل إنه قد يستعدي أو يصطدم مباشرة "بشكل عارض" بالشخص الذي من المحتم أن يوصي بترقيته قبل أن يحصل على الترقية. والشخص الذي يتم تعليق عقوبته وإطلاق سراحه من السجن مع إخضاعه للمراقبة غالباً ما يرتكب جريمة لا معنى لها وينتهي به المطاف وقد عاد إلى السجن مرة أخرى. وهذا -في تصوره- "يثبت" أن المجتمع فاسد وأنه يسعى إلى "النيل" منه. وبالطبع فإن ما يثبته هذا فعلياً هو أنه لا يستطيع أن "يرى" نفسه كفرد من أفراد مجتمع حر. إن صورة ذاته تقول إنه يعرف أنه لا "يستحق" الحرية. وحيث إن المجتمع لا يعاقبه بالشكل المناسب على آثامه، فينبغي عليه أن يعاقب نفسه لكي يتأكد من "حصوله على ما يستحق".

والزوج صاحب صورة الذات السيئة نادراً ما يعارض أو تعارض الطرف الآخر في أي شيء. وبدلاً من ذلك فإنه يتكيف ويوافق فحسب، ويصبح ممسحة أقدام للطرف الآخر، ويتراكم الغضب بداخله، وهو ما يؤدي حتماً إلى مشكلات زوجية، وجسدية، وعاطفية خطيرة.

والأمثلة على ذلك لا حصر لها، ولكنني سأكتفي بأن أقول إن أحد الأسباب الرئيسية وراء الكثير من الأفعال الشاذة والحمقاء هي ببساطة أحد مظاهر صورة الذات السيئة. ومثل هؤلاء الأشخاص جميعاً سيقرءون هذا الكتاب، ويتفقون مع القليل، ويختلفون مع الكثير مما جاء فيه، ولا يفعلون إلا أدنى القليل أو لا يفعلون أي شيء على الإطلاق تجاه أي شيء جاء فيه. لقد كانوا يختلقون الأعذار في الماضي -وسيستمرون في اختلاقها في المستقبل- وهم -كما تصور لهم عقولهم- "معذورون" في ذلك. إنهم نادراً ما "ينهون" أي شيء سواء كان ذلك كتاباً، أو لوحة، أو طلاء سور الحديقة، أو تزيين المنزل، أو دروس التطور الشخصي، أو الدراسة. وهم يقولون عبارات مثل: "كنت أود العودة إلى الجامعة والحصول على الدرجة، ولكن هذا سيستغرق ستة أعوام، وبحلول ذلك الوقت سأكون قد بلغت الثامنة والثلاثين من العمر". (وإنني لأتساءل، كم سيبلغ من العمر بعد ست سنوات إذا لم يعد إلى الجامعة ويحصل على الدرجة؟!). وآخرون يقولون: "كنت أود التصدق بمالي، ولكنني لا أفعل ذلك لأن كثيرين

من المرائين يفعلون ذلك ولا أريد أن يتصور الناس أني واحد منهم". (ويبدو أن مثل هؤلاء لا يدركون أنه إذا كان المراءون يقفون بينهم وبين فعل ما يحبه الله، فإن المرائين يكونون أقرب إلى ما يحبه الله منهم، أو لا يدركون أنهم بذلك يعنون أنه لا ينبغي عليهم فعل أي خير، لأن المرائين يفعلون جميع أنواع الخير أيضاً!).

ولحسن الحظ فإن هذا لا ينطبق عليك. ربما كان ينطبق عليك في وقت من الأوقات، لكنه لم يعد ينطبق عليك بعد الآن. فعندما حصلت على نسختك من هذا الكتاب، قطعت خطوة كبيرة نحو تغيير صورة ذاتك. وحقيقة أنك وصلت إلى هذا الجزء من الكتاب تدل على أنك جاد بشأن تحقيق التقدم لنفسك. وفي قرارة نفسك، تعلم أن الصفحات التالية من الكتاب والسنوات التالية من عمرك ستكون أكثر إثارة، وإشباعاً، وإيحاءً، وتبصيراً، وإثماراً.

صورة ذات جيدة = موظف مبيعات/مدير جيد
صورة ذات سيئة = موظف مبيعات/مدير سيئ

في عالم المبيعات، تظهر صورة الذات السيئة بعدة طرق، ولكن ثلاثاً من هذه الطرق تكون واضحة تماماً ولا يمكن إخطاؤها. (١) موظف المبيعات لا يبذل الجهد اللازم. وإليك الأسباب. يقوم الموظف بإجراء اتصال مبيعات ويحصل على رفض فظ يزجره ويأمره بأن يبذل جهده في مكان آخر. إن موظف المبيعات صاحب صورة الذات السيئة لا يحب نفسه، والعميل المحتمل (كما يتصور موظف المبيعات) لا يحبه أيضاً. والآن ينخرط موظف المبيعات في رثاء الذات والتفكير بطريقة "يا لي من تافه مسكين؛ لا أحد يحبني"، ثم ينصرف إلى محل بيع القهوة، أو المنزل، أو المكتب ليجمع شتات نفسه أو يلعق جراحه. البعض يتوقف عن العمل لمدة ساعة، وآخرون يتوقفون عن العمل طوال اليوم. وفي الأحوال التي يكون فيها الإشراف متسماً بالتراخي أو الإهمال، قد يقوم موظف المبيعات باختراع أو تلفيق عشر مهام يؤديها ويقوم بالتسويف لعدة أيام قبل أن يعود إلى العمل. أما موظف المبيعات صاحب صورة الذات الجيدة -الذي يحب نفسه- فإنه يستجيب بشكل مختلف تماماً. إنه يدرك أنه لم يتم رفضه هو شخصياً، وإنما تم رفض عرض العمل الذي قدمه أو كان يحاول تقديمه. فإنه عندما يتم صده، يدرك بشكل كامل أن العميل المحتمل لديه مشكلة، ولذلك يتحدث على الفور وبثقة إلى عميل محتمل آخر ليست لديه مشكلة.

(٢) موظف المبيعات صاحب صورة الذات السيئة يتردد في محاولة إتمام الصفقة. إنه يواصل التحدث بلا انقطاع وبدون أن يقدم أبداً أي اقتراح بأن يقوم العميل باتخاذ إجراء عملي والإقدام على شراء شيء ما. فكما تعلم، فإن هناك مخاطرة معينة في مطالبة أحدهم بأن يقوم بالشراء. فإذا رفض العميل العرض، فإن ذات موظف المبيعات ستعاني وتتألم، لذا فإنه يحمي ذاته من الألم من خلال عدم محاولة إنهاء الصفقة. إنه يتحدث فحسب، ويأمل في أن يقول العميل في النهاية: "سأشتري"، دون أن يضطر موظف المبيعات إلى المخاطرة بجرح ذاته عن طريق مطالبة العميل بتقديم طلبية. لقد رأيت شخصياً عملاء يواجهون موظف المبيعات بعبارة مثل: "إنك لا تحاول أن تبيعني شيئاً، أليس كذلك؟"، ويعترض موظف المبيعات بعبارة: "آه، نعم، بالتأكيد". (وإذا استجاب موظف المبيعات وكأنه لا يحاول بيع شيء ما، فإنه يكون مجرد زائر).

وموظف المبيعات صاحب صورة الذات الجيدة يبذل جهداً مخلصاً لإتمام الصفقة لأنه يعرف أن أسوأ ما يمكن أن يحدث هو أن يتلقى الرفض. وهو يعرف أيضاً أن الرفض نادراً ما يكون حاسماً وأنه قد يتمكن من إتمام الصفقة ببساطة. وفي واقع الأمر، فهو يتوقع تماماً أن يتم الصفقة. لماذا؟ لأنه يؤمن بأنه يستحق الصفقة؛ وكذلك النجاح. بالإضافة إلى ذلك، فهو يؤمن بالمنتج الذي يقوم ببيعه. فمع صورة الذات الجيدة التي يتمتع بها، فإنه لن يقدم على تصغير وتحقير نفسه عن طريق بيع منتج رديء لا قيمة له. إنه يشعر بقوة أن يقدم خدمة للمشتري، لذا فإنه يحاول إنهاء الصفقة بثقة ويقين. إنه يعرف أن البيع يعني حرفياً "تقديم الخدمة".

(٣) موظف المبيعات أو عامل المكتب صاحب صورة الذات السيئة لا ينتقل بنجاح نحو الإدارة. مرة أخرى، هو يخشى رفض الآخرين. وفي هذه الحالة، يكون هؤلاء الآخرون هم الأشخاص الأعلى منه، أو الأدنى منه، أو من حوله. وهو بوجه عام يخرج من شخصيته ويضع واحداً من أربعة أقنعة حسبما يتطلب الموقف. أولاً: يصبح "فتى المجموعة القديم" ويؤكد لجميع من هم تحت رئاسته أن شيئاً لم يتغير بسبب ترقيته أو توليه منصباً إدارياً وأنه يرغب الآن أكثر من أي وقت مضى في أن يكون "فرداً من المجموعة". وثانياً: قد يخشى رفض نظرائه السابقين له، لذا فإنه يمنح امتيازات واستثناءات تتجاوز مبادئ الإدارة الجيدة. أو لعله يتبنى الأسلوب المعاكس –أسلوب "لقد وصلت" المتعجرف– الذي سيتسبب حتماً في استياء وازدراء النظراء السابقين. ثالثاً: قد يكون مشغولاً بشكل مفرط بعلاقاته بفريق الإدارة. وفي اندفاعه لإرضاء الآخرين ونيل قبوله، يصبح شديد التذلل، والخضوع، والاستسلام، ويسعى بشكل مفرط للحصول على النصائح. ويتسبب العجز الناتج عن خوفه من الفشل في أن يتردد طويلاً جداً قبل أن يقوم بعمل أو يتخذ إجراء. ورابعاً: قد يتبنى موقف الشخص الذي "يعلم كل شيء" –ولا يلتمس نصيحة أحد مطلقاً– ويشرع في أن يوضح للآخرين جميعاً كيف تُقاد السفينة.

والشخص صاحب صورة الذات الصحية السليمة ينتقل إلى الإدارة بشكل جيد للغاية. يظهر هذا الشخص ثقة حذرة توضح جدارته بالوظيفة وقدرته على النهوض بأعبائها بشكل طيب. وهو لا يقدم وعوداً براقة كبيرة ولكنه يفي تماماً بكل ما يعد به ويزيد عليه. وهو يفهم الفارق بين تقديم الخدمة وبين الذل والمهانة. وهو لا يسعى إلى المواجهات ولا يتجنبها، ويتخذ القرار بحسم وفي الوقت المناسب دون عجلة أو تسويف. وهو يدرك أنه حصل على الترقية لأن الإدارة لديها ثقة في قدرته على تولي الوظيفة أو على النمو بما يتناسب معها. وهو يعرف أين يضع الحد الفاصل بين الثقة وبين العجرفة والغرور. والأكثر أهمية من كل ذلك أنه يستطيع أن يكون صلباً حازماً فيما يتعلق بالمبادئ ولكن مرناً ومتفهماً فيما يتعلق بالطرق والأساليب. وهو يدرك أن الأفكار لا تبالي من يمتلكها، ويشعر في نفسه بالأمان الكافي لأن يقدر ويعطي الفضل للزملاء والمرءوسين دون أن يشعر بالتهديد. وهو يضع حداً فاصلاً بين المودة والابتذال. وهو لا يرتجف أو ينهار عندما يتخذ قراراً خاطئاً، لأنه يعرف أنه في معظم الأحوال يكون عدم اتخاذ القرار هو أسوأ قرار يمكن اتخاذه، لذا فإنه لا يرهب اتخاذ القرارات. ثم إن صورة ذاته هي صورة شخص يستطيع التصرف بحسم ولا يشعر بالتهديد عندما يرتكب خطأ، أو يتحداه أحدهم، أو عندما يضطر إلى طلب المساعدة في أمور معينة.

صورة الذات الجيدة = والد أفضل، وشخص أكثر صدقاً

في مجتمع الأعمال، تظهر صورة الذات السيئة عن طريق الوعود الارتجالية "المستحيلة". فالمدرب الجديد مثلاً، على أمل كسب القبول الفوري، يعد بأكثر مما هو متوقع تحقيقه ومما يستطيع هو تحقيقه. والشركات ووكلاء الشركات، لكي يرضوا العملاء بسبب عدم قدرتهم على تحمل الرفض المؤقت، يلزمون أنفسهم بالتزامات مستحيلة. وفي عالم المبيعات، نجد أن موظفي المبيعات الذين لا يشعرون بالأمان من أصحاب صورة الذات السيئة هم الأكثر اقترافاً لخطأ الإفراط في تقديم الوعود؛ وعدم القدرة على الوفاء. إنهم لا يستطيعون تحمل الرفض، ويشعرون أن تلك الوعود ضرورية إذا كانوا يرغبون في إتمام عملية البيع. ومع ذلك، فبمجرد إتمام عملية البيع، يشعر موظف المبيعات بمشاعر "الذنب" ويحاول تجنب العميل. ويشعر العميل الذي لم يحصل على خدمة جيدة بالاستياء من المنتج وموظفي المبيعات والشركة. ويوبخ العميل موظف المبيعات وينتقده بشدة، وهو بالطبع الأمر الذي يعقد مشكلة صورة الذات.

وموظف الشركة الذي يعاني من مشكلة في صورة الذات لا يطالب بحقه في الزيادة بحسم، حتى إذا كان يعرف أن ما يقدمه من عمل يستحق المزيد. والمأساة هنا هي أن نفس هذا الموظف، إذا لم يحصل على التقدير وزيادة الراتب التي يستحقها، كثيراً ما يشعر بالاستياء والغضب

والمرارة، وأن أحداً "لا يفهمه أو يقدره هو أو عمله". وتكون النتيجة النهائية هي تأثر أدائه سلبياً وانخفاض احتمال حصوله على ترقية أو زيادة في الراتب مستقبلاً.

وفي نطاق الأسرة، تظهر صورة الذات السيئة من خلال امتناع الوالدين عن تأديب وتهذيب الطفل. ويخفي الوالد هذا تحت قناع: "إن هذا يؤلمني بأكثر مما يؤلمه لأنني أحبه بشدة". وفي الواقع، كثيراً ما يخشى الوالد زجر الطفل أو توبيخه والتسبب في سحب الطفل لحبه أو منعه. والحقيقة المؤسفة هي أن ذلك يسبب مشكلة للوالدين والأطفال على حد سواء. فيفقد الوالد السيطرة، والاحترام، وبعض الحب، ويفقد الطفل الثقة في الوالدين والشعور الذي يصاحب هذه الثقة. وتلك هي الخطوة الأولى نحو فقد احترام السلطة، وهو ما يؤدي إلى التمرد على السلطة. وهذا التمرد هو مظهر آخر من مظاهر صورة الذات السيئة وكان أداة مساعدة في مسئولية الشباب في سن ١٨ عاماً وأقل عن ارتكاب ٤٥٪ من الجرائم الخطيرة في الولايات المتحدة عام ١٩٧٤.

وطبقاً للتقرير القومي عن المجرمين والضحايا من الأحداث Juvenile Offenders and Victims لعام ١٩٩٩، فإن واحداً من كل خمسة تم القبض عليهم بواسطة وكالات فرض وتنفيذ القانون في عام ١٩٩٧ كان من الأحداث، وكانت نسبة الأحداث ممن يرتكبون جرائم السطو تصل إلى ٣٧٪، و٢٤٪ ممن تم القبض عليهم بتهمة حيازة الأسلحة غير المرخصة، و١٤٪ ممن ارتكبوا جرائم قتل، و١٤٪ من المتهمين بتعاطي المخدرات. والمأساة هي أن الكثير من كل هذا كان من المكن تجنبه لو أن الآباء والمعلمين كانوا يعرفون ما يكفي (ويبالون بما يكفي، في بعض الحالات) حول كيفية التعرف على تلك المظاهر التي تقول بوضوح شديد: "اهتم بي"؛ أو "أحبني"؛ أو "أريدك أن تلاحظ ما أقوم به". إن الطالب الذي يأتي متأخراً إلى المدرسة في العادة، أو يصنع ضجة عند دخوله لأي مكان، أو ينسى كتبه، أو يتحدث بصوت مرتفع إلى طلاب آخرين في أوقات غير ملائمة، أو يوجه أسئلة "سخيفة" أو غير ذات صلة بالموضوع يتصرف بالطريقة الوحيدة التي يشعر أنه يستطيع التصرف بها من أجل جذب الانتباه الذي يريده ويحتاج إليه بشدة.

الجبن، والخنوع، والفسوق، وصورة الذات السيئة

الآن دعنا نحول نفس مظاهر صورة الذات السيئة تلك إلى مجالات أخرى من مجالات الحياة. إن الطالب صاحب صورة الذات السيئة لا يواجه المعلم أو يناقشه في الدرجة الضعيفة التي حصل عليها، حتى وإن كان يعرف أنه يستحق درجة أفضل.

ويحدث أكثر مظاهر صورة الذات السيئة اتساعاً في التأثير في سنوات ما قبل المراهقة أو في سنوات المراهقة المبكرة عندما يكتشف جوني أو ماري، اللذان لم يتقبلا أنفسهما بعد، ولأول

مرة أن الصبية والفتيات هم جنسان مختلفان. وتحدث المشكلة في أول علاقة مع أحد أفراد الجنس الآخر وتكون شديدة الخطورة إذا كان أي من الطرفين أو كلاهما يشعر بالرفض من عائلته هو نفسه. وتتعقد المشكلة أكثر إذا كان أي طرف -أو كلا الطرفين- ليس جذاباً من الناحية الجسدية أو كان أقل في المقدرة الذهنية (فالمجتمع يشجع الجمال والذكاء ويضع لهما قيمة كبيرة بحق).

والانتقال من "عدم القبول" سواء كان حقيقياً أو متخيلاً فحسب إلى قبول شبه كامل من جانب أحد أفراد الجنس الآخر في هذا الوقت الحساس يصنع موقفاً شديد الخطورة. إن الشباب يتوقون بشدة إلى القبول لدرجة تجعلهم يفعلون أي شيء يحول دون فقد هذا الشخص الذي يتقبلهم "على ما هم عليه". وإذا قمت بدمج هذا الموقف مع حقيقة كون المجتمع الأمريكي متساهلاً -يسمح بأي علاقة "صادقة" من أي نوع طالما كانت "ذات مغزى" بل ويشجع على مثل هذه العلاقات- فسيكون لديك موقف ملائم لامتلاك كل طرف لرفيق أو حبيب دائم في سن مبكرة للغاية. وهذه الرفقة أو الاتحاد، الذي يكون غالباً أمام برنامج تليفزيوني أو فيلم سينمائي يبرز الانحلال الأخلاقي، يحتوي على جميع العناصر اللازمة للانخراط في الاتصالات والعلاقات الجنسية غير الشرعية، والإصابة بالأمراض التناسلية، وإنجاب أطفال غير شرعيين، و/أو الاضطرار للزواج المبكر من شريك حياة لا تجمع المرء به أي أرضية مشتركة بخلاف الدافع البيولوجي.

وإذا لم يعثر الشاب صاحب صورة الذات السيئة على "رفيق" وكان "الآخرون جميعاً لديهم رفيق"، فسيقوم هو -أو هي- بارتداء ملابسه بطريقة كاشفة أو فاضحة أو مثيرة من أجل "اصطياد" شخص ما، أو أي شخص في الواقع. الصيادون يسمون هذا طعماً. ومشكلة هذا الأسلوب هو أنك بوجه عام يمكن أن "تصطاد" أي شيء بداية من أبو منقار والسلاحف إلى الثعابين وجذوع الشجر، وبوجه عام، يكون سحب "الصيد" إليك أسهل كثيراً من إلقائه حيث كان. وحتى عندما تصطاد شيئاً بهذا "الطعم"، فإن احتمال خسارة "صيدك" لصاحب طعم آخر لديه المزيد مما يكشف عنه، أو على استعداد للكشف عن المزيد يكون قوياً للغاية. إن أي علاقة قائمة في الأساس على الجاذبية الجسدية يكون مقدراً لها بالضرورة أن تكون علاقة قصيرة الأجل.

أما الشاب صاحب صورة الذات الجيدة الصحية فإنه ببساطة لا يقع في مصيدة علاقة مبكرة و/أو غير سليمة مع أحد أفراد الجنس الآخر. إنه يكون ذكياً بما يكفي أو يمتلك من تقدير الذات ما يكفي لرفض "الاستغلال"، أو الانخداع بتلك العبارات -أو الأكاذيب- القديمة مثل: "أثبت لي حبك"، أو "إن الجميع يفعلون ذلك". إن مثل هذا الشاب يفهم الفارق بين السعادة وبين المتعة، ويرفض "بيع" حياة مليئة بالسعادة والفضيلة في مقابل لحظة من المتعة المريبة والفسوق الواضح. إن الجنس في ظل هذه الظروف لا يمت بصلة للحب من قريب أو بعيد. إن البغايا يقدمن الكثير من الجنس، ولكنهن لا يقدمن أي شيء من الحب.

هناك أدلة واضحة على أن "فتى المجموعة القديم" الذي يساير الآخرين في كل شيء ويحاول إرضاء الجميع، وكذلك النسخة المطابقة له من النسوة، يواجه في الواقع مشكلة شائعة ولا علاقة لها بالسن، أو الجنس، أو التعليم، أو الحجم، أو لون البشرة؛ فهو لديه ذلك النوع من متلازمة صورة الذات التي تقول "يجب أن أكون فتى لطيفاً ولا أجرح أي شخص". فهو كشاب، يدخن السجائر بينما لا يرغب في ذلك، ويتناول مشروبات لا تعجبه، ويضحك على النكات البذيئة التي تسبب له الحرج والضيق في الواقع، وينضم إلى مجموعة من الشباب هو يكرهها بينه وبين نفسه، ويساير الجميع ويرتدي نوعاً من الملابس هو في الحقيقة يمقته بشدة. وكل ذلك لأنه لم يتقبل نفسه أبداً من قبل ويخشى بشكل هائل أنه إذا عبر عن نفسه بحسم ورفض مجموعة النظراء، فإنه لن يمتلك أي أصدقاء.

وكناضج، يكون لديه ميل إلى إخبار الناس فقط بما يعتقد أنهم يرغبون في سماعه. إنه لا يشكو أبداً من سوء طهي الطعام في المطعم ولا يرفضه أو يعيده، وهو ينتظر بصبر مدة ساعة إضافية بينما يفحص الطبيب مرضى آخرين يأتي دورهم بعده. بل إنه يتنازل عن مكانه في محل الحلاق، ويدع الآخرين يوقفون سياراتهم في مكان سيارته دون تذمر، أو حتى يدعهم يخترقون الصف أمامه دون أن ينطق بكلمة. إنه لا يناقش رئيسه في العمل، أو يعترض عندما ينسب أحد زملائه الفضل إلى نفسه عن عمل قام هو به.

لا تسيء فهمي. فإذا كنت من النوع الذي يحب إرضاء الناس وكانت صورة ذاتك صحية وسليمة تماماً، فلا بأس بأن تسلك هذه السلوكيات لأن هذا ما تريده حقاً، وهذا رائع. وإذا كنت ترى أن تلك الأحداث تافهة أو ضئيلة الأهمية ولا تعني شيئاً بالنسبة لخطة حياتك، فإن صورة ذاتك إذن في حالة ممتازة. ولكن، إذا كنت تفعل هذه الأشياء من أجل كسب قبول الآخرين على حساب نفسك، فإنك يمكن بذلك أن تكسب أي شيء سوى القبول. وسبب ذلك بسيط؛ إنك لا تعرض ذاتك الحقيقية. وفي الحقيقة، إنك تعرض ذاتاً زائفة، ومعظم الناس -بمن فيهم الزائفون الآخرون- لا يحبون الشخص الزائف.

يمكننا أن نقول بارتياح واطمئنان إن كل مجال من مجالات الحياة وكذلك كل وظيفة أو منصب يتأثر بصورة الذات السيئة. فإذا كنت تنتمي -أو تعتقد أنك تنتمي- إلى مجموعة أصحاب صورة الذات السيئة، فدعني أحفزك بحماس على ألا تشعر بالضيق أو الانزعاج أو الغضب لأننا في الصفحات القليلة التالية سنقدم لك بعض الإجراءات المتدرجة خطوة بخطوة والتي من شأنها تصحيح صورة الذات السيئة وجعل صورة الذات الجيدة أفضل جودة. إنك مستعد الآن للبدء في صعود السلالم المؤدية إلى النجاح. وستكتشف بسعادة أنه يكون من الأسهل ارتقاء تلك السلالم بسرعة أكبر عندما تترك زحام القاع. ويا صديقي، لو أنك كنت في أي وقت من الأوقات في أسفل تلك السلالم، فإنك الآن تتحرك لأعلى.

الفصل ٦

خمس عشرة خطوة نحو صورة ذات صحية

الخطوة الأولى. قم بإجراء عملية جرد؛ إنك أبعد ما تكون عن الإفلاس. وفي الواقع فإن صافي قيمتك -إذا قررت "البيع"- هي عدة ملايين من الدولارات. فعندما تنتهي من إجراء الجرد، ستدرك إدراكاً كاملاً أنه لا أحد على سطح الأرض يستطيع أن يجعلك تشعر بالدونية دون أن تسمح له وتعطيه تصريحاً بذلك، وأنك ستحب نفسك أكثر كثيراً من أن تعطي مثل هذا التصريح. أحب ما قاله خالد الذكر بوكر تي. واشنطن (الذي كان عبداً وقام بتأسيس معهد توسكيجي في وقت كانت التفرقة العنصرية فيه في أوجها في الولايات المتحدة)، حيث قال: "إنني لن أسمح لأي إنسان بأن يفسد روحي عن طريق جعلي أكرهه".

وبداية، هناك ثلاثة أسباب لتحب نفسك على ما أنت عليه. السبب الأول: أن الفطرة السليمة توجب ذلك. منذ بضعة سنوات مضت، تلقت سيدة من جراي، إنديانا ١,٠٠٠,٠٠٠ دولار لأن أحد العقاقير الطبية قد تسبب في فقدها بصرها. لقد استخدمت العقار من أجل علاج طفح جلدي في وجهها فاستقر في عينيها وتسبب في أن فقدت ٩٨٪ تقريباً من بصرها. هل كنت تود أن تتبادلا المواقع؟ وفي كاليفورنيا، تلقت امرأة أخرى ١,٠٠٠,٠٠٠ دولار بسبب تعرضها لإصابة في الظهر في حادث طائرة. ويقول الأطباء إنها لن تتمكن من المشي ثانية أبداً. فهل كنت تود أن تتبادلا المواقع؟ الاحتمالات بنسبة ألف إلى واحد أنك ما كنت لتفكر في تبادل المواقع

مع أي من هاتين السيدتين، إذا كان بصرك سليماً وظهرك قوياً. والاحتمالات أكثر قوة أنك إذا تقدمت بعرض المقايضة على أي من السيدتين، فإنها ستوافق بكل سرور على إتمام المبادلة وتقدم لك الشكر من أعماق قلبها.

إنك تعرف في أعماق نفسك أنك، وبغض النظر عن موقفك المالي وبغض النظر عن مدى عمق رغبتك في المال، كنت سترفض عرض "المقايضة". فإذا كنت إنساناً طبيعياً، فإنك كنت ستود في الحصول على المال، ولكن ليس في مقابل مبادلة أو التخلي عن واحد من أعظم أصولك قيمة وأهمية؛ صحتك.

كانت بيتي جرابل -ملكة إعلانات الحوائط الشهيرة إبان الحرب العالمية الثانية- تشتهر بـ "ساقيها التي تساوي مليون دولار"، والتي سميت بهذا لأن التأمين عليها كان بقيمة ١,٠٠٠,٠٠٠ دولار. أين يمكنك أن ترى زوجاً آخر من السيقان التي تساوي مليون دولار؟ إذا نظرت لأسفل إلى ساقيك أنت، فإنك ستنظر مباشرة إلى ساقين ما كنت لتبيعهما مقابل مليون دولار، إذا كانا يساعدانك في الحركة والتنقل. وحيث إنك ما كنت لترضى بمليون دولار في مقابل عينيك، أو بمليون دولار في مقابل ظهرك، أو بمليون دولار في مقابل ساقيك، فإنك بالفعل تساوي أكثر من ثلاثة ملايين دولار، ولقد بدأنا فحسب بجرد الموارد الشخصية. إنك تحب نفسك بشكل أفضل الآن، أليس كذلك؟!

ومن حسن الحظ أنك لست مضطراً إلى مقايضة أحد الأصول (صحتك) بآخر (المال). فعن طريق تنمية السمات الإيجابية التي أتناولها في هذا الكتاب، وبناء أساس الشخصية، والإيمان، والاستقامة، والحب، والإخلاص، والوفاء، والصدق، تستطيع الفوز بكل شيء (الصحة، والثروة، والسعادة، والسلام، والأصدقاء، والأمان... إلخ).

واحد في المليار!

منذ سنوات عديدة مضت، قرأت في إحدى صحف دالاس أنه تم بيع إحدى لوحات رامبرانت مقابل ما يزيد عن مليون دولار (وهي اليوم تساوي أكثر من ذلك بكثير جداً). وبينما كنت أقرأ المقال، فكرت في نفسي قائلاً: "أي شيء في العالم ذلك الذي يجعل رسماً ما على قطعة من القماش يستحق كل هذا المال؟". ثم راودتني بعد ذلك عدة أفكار. أولاً: من الواضح أن تلك لوحة فريدة. ففي واقع الأمر، من بين جميع الرسوم واللوحات التي تم رسمها منذ بدء الخليقة، تلك هي الوحيدة من نوعها في الوجود. لقد كانت إحدى لوحات رامبرانت الأصلية. ولقد منحتها ندرتها تلك القيمة. وثانياً: لقد كان رامبرانت عبقرياً؛ فلقد كان يتمتع بموهبة نادرة لا تتكرر إلا كل مائة عام أو أكثر. ومن الواضح أن تلك المهارة هي التي يتم تقديرها وتقييمها في اللوحة.

ثم بدأت بعد ذلك أفكر فيك أنت. فمنذ بدء الخليقة، عاش مليارات من الناس على سطح هذه الأرض، وهناك عدة مليارات من الناس على سطح الأرض اليوم، ولكن لم يكن هناك أبداً، ولن يكون هناك أبداً نسخة أخرى من شخصك أنت. إنك مخلوق نادر، وحصري، ومختلف، ومتفرد على سطح هذه الأرض. وتلك الصفات تمنحك قيمة هائلة. ومن فضلك، عليك أن تفهم أنه بالرغم من أن رامبرانت كان عبقرياً، إلا أنه كان مخلوقاً فانياً. إن نفس الإله الذي خلق رامبرانت خلقك أنت، ورامبرانت ليس أفضل منك أو من أي شخص آخر عند الله. وبالإضافة إلى أن رامبرانت كان يمتلك موهبة نادرة، فإنه استغل تلك الموهبة عن طريق استخدام فرشاته في الرسم كل يوم من أيام حياته. ومنذ وقت مولده، كان هناك على الأرجح مئات ممن يمتلكون الموهبة تماماً مثل رامبرانت في جميع مجالات الحياة ولكنهم لم يستخدموا أبداً فرشاتهم أو ينهضوا أبداً من مقاعدهم ليتركوا آثارهم المميزة.

ودعنا نتابع تلك الفكرة لخطوة واحدة إضافية. فلو أنك كنت تمتلك السيارة الوحيدة في المدينة التي تعيش فيها، فإنك كنت ستمتلك بذلك ملكية عظيمة القيمة إلا إذا قمت بوضعها في الجراج وتركتها هناك ولم تحاول استغلالها. وحيث إنك تمتلك الذات الوحيدة من نوعها في الوجود، فإنك ذو قيمة كبيرة، لذا استغل نفسك وموهبتك ولا تتركها دون استخدام. وتذكر فحسب أن الله خلقك وأعطاك الموهبة لتستخدمها، لا لتدفنها.

والسبب الثاني: أن العلم يفسر ذلك. معظم الناس يمنحون العلم الكثير من الثقة، لذا دعنا نلقي نظرة عليك من الناحية العلمية. إن عقلك لديه القدرة على تخزين معلومات تزيد عن المعلومات التي يمكن تخزينها على عشرات من أعقد أجهزة الكمبيوتر التي اخترعها الإنسان. ففي عقلك، تستطيع تخزين معلومات تزيد عن قدر المعلومات التي يمكن أن تجدها في ملايين المجلدات الموجودة في أكبر مكتبات العالم. ويخبرنا العلماء أنه إذا حاول الإنسان ابتكار جهاز شبيه بالمخ البشري في قدراته، فإن ذلك سيكلف مليارات الدولارات، وسيكون حجمه هائلاً وغير قابل للنقل أو الحركة، وسيتطلب طاقة رهيبة لتشغيله. وسيتطلب بناء مثل هذا الشيء مشاركة أعظم وأبرع العقول في العالم، ومع ذلك، ومع كل متطلبات الحجم، والتكاليف، والطاقة الهائلة، فإن هذا العقل الذي يمكن أن يصنعه الإنسان لن يمتلك القدرة الإبداعية التي وضعها الله في عقلك أنت.

إن عقلك المميز يحرك اثنين وسبعين عضلة في تناسق تام مذهل في كل مرة تنطق فيها بكلمة واحدة (ووفقاً للقدر الذي أتحدثه، يعتقد بعض أصدقائي أن لدي عضلات فم تزن رطلاً كاملاً). والآن، جدياً، لا أظن أنك ستحاول إقناعي، أو إقناع نفسك، أو إقناع أي شخص آخر أنك لست شخصاً مميزاً وصاحب قدرة أكثر من كافية على صعود السلم المؤدي إلى القمة،

أليس كذلك؟ (وأراهن على أنك تعرف أشخاصاً آخرين أصحاب قدرات أقل ولكنهم مع ذلك يصعدون السلم في طريقهم إلى القمة، أليس كذلك؟)

بيع عقلك؛ لك!

قد تقول: "حسناً، إذا كنت على هذا القدر من الذكاء والمقدرة والبراعة، فكيف يتفق أنني مفلس مع ذلك؟". هذا سؤال وجيه. وإليك إجابة جزئية. لقد جئت إلى الحياة مزوداً بعقلك الذي تمتلكه مع الأسف. لقد كان كلانا سيكون أفضل حالاً لو أنني كنت أمتلك هذا العقل؛ كنت سأبيعك إياه مقابل، فلنقل ١٠٠,٠٠٠ دولار، وبهذا كنت سأربح ربحاً طائلاً. إلا أنك كنت ستكون قد أتممت أفضل صفقة شراء في جميع العصور. إنك ما كنت بعدها لتنظر في المرآة لتلقي بأي تعليقات سلبية أو مستنكرة أبداً. وفي واقع الأمر، كنت ستمنح نفسك قدراً لا بأس به من الحديث الذي يبث النشاط والحيوية والقوة. أكاد أسمعك تقول لنفسك: "الآن انظر يا صديقي، لقد استثمرت فيك مائة ألف دولار، وإنك لذو قيمة كبيرة حقاً. نعم، يمكنك بالفعل تحقيق النجاح والصعود إلى القمة". إنك ما كنت بعدها لتقول أبداً أي شيء سخيف أو سلبي أو بغيض عن عقل قيمته كل هذا المال. وما كنت لتصدق أي شيء سيئ يقوله أي شخص آخر عن عقلك الذي يساوي ١٠٠,٠٠٠ دولار. ودعني أؤكد مجدداً بينما نتحدث عن صورة الذات الصحية السليمة أنني لا أعني ذاتاً شديدة التضخم من نوع "أنا أعظم البشر". كل ما أقصده هو تنمية نوع من القبول الصحي البسيط للذات.

الأفضل على الإطلاق

والسبب الثالث: أن التعاليم السماوية تدعو لذلك. لقد رأيت أكثر الأسباب التي تجعلك تحب نفسك أهمية منذ عدة أيام على أحد الملصقات، وكان يقول: "إن الله يريد لك الخير!". إن الكتب السماوية تذكر أن الله خلق الإنسان بيديه وفضله على كثير ممن خلق. ويروى عن السيد المسيح أنه قال: "يمكنكم أنتم أيضاً أن تقوموا بأعمال عظيمة كما فعلت أنا". إنه لم يحدد أية مؤهلات مظهرية خارجية مثل السن، أو التعليم، أو النوع، أو الحجم، أو اللون، أو أي شيء آخر كشرط من أجل إنجاز الأعمال العظيمة. إنه لم يستبعد أحداً. وهذا هو الإيمان الذي تحدثت عنه في البداية. إن النجاح يكون سهلاً، بعد أن تتحلى بالإيمان، وطالما كنت في طريقك نحو الإيمان، فإنك في طريقك نحو تحقيق النجاح.

انظر للأمر بهذه الطريقة. إذا كنت والداً لديه أطفال يكبرون، فبم تشعر عندما يقول أحد أبنائك أشياءً ازدرائية عن نفسه؟ "إنني تافه، مجرد نكرة"، أو "لا يمكنني القيام بأي شيء بشكل صحيح". هل تسعدك مثل هذه العبارات؟ هل تجعلك تنتفخ فخراً وزهواً أم أنها تحطم

قلبك وتجعلك تهز رأسك في إحباط وأسى؟ هل تظن أن الله يكون راضياً عنا عندما نقول عن أنفسنا أشياء قبيحة تنتقص من قدرنا ونحن الذين قد كرمنا هو نفسه؟ إننا في واقع الأمر ليس لنا حق التحقير من شأن أنفسنا أو من شأن أي مخلوق بشري آخر، أليس كذلك؟ وفي واقع الأمر، سيكون الله راضياً عنك أكثر إذا ألقيت على نفسك نظرة أخيرة في المرآة قبل أن تبدأ يومك وقلت لنفسك: "تذكر الآن يا ------: إن الله يريد لك الخير، وأنا كذلك".

وحيث إنك على الأرجح تنصح الآخرين بأن يكونوا أكثر صبراً وأن يتيحوا لأنفسهم المزيد من الوقت لإنجاز أهداف معينة، فلماذا لا تأخذ بنصيحة نفسك وتسمح لنفسك أيضاً ببعض الوقت؟

أنت شخص ذو قيمة

أحب ما قالته إيثل واترز في مناسبة إحياء ذكرى بيلي جراهام في لندن منذ سنوات عديدة مضت. عبرت إحدى الحاضرات عن دهشتها وتساءلت لماذا يحظى د. جراهام بمثل هذه الاستجابة الهائلة من آلاف وآلاف البريطانيين. وابتسمت إيثل تلك الابتسامة الكبيرة الساحرة المميزة لها، وأجابت: "عزيزتي، إن الناس لا تهتم بالفاشلين".

وقد عبرت الراحلة ماري كرولي، وهي سيدة أعمال شهيرة من دالاس ومواطنة أمريكية مخلصة، عن ذلك المعنى بشكل مساوٍ في الجمال عندما قالت: "إنك شخص ذو قيمة لأن الله لا يخلق إنساناً لا قيمة له. وبمجرد أن تعرف قيمتك التي خلقك الله بها، لا يكون عليك أن تحاول أن تظهر للعالم قيمتك ومدى أهميتك".

والآن وقد انتهينا جزئياً من عملية الجرد الخاصة بقدراتك وإمكانياتك، فلابد وأنك تحب نفسك أكثر، أليس كذلك؟ (كن حذراً الآن ولا تسمح بأن يصيبك الغرور تجاه هذا).

الخطوة الثانية: عندما تتجمل وتتأنق، تتطلع لأعلى. إن أيام الجمعة وأيام السبت وأي يوم يسبق إجازة مهمة هي أيام انشغالك في صالونات الجمال في أمريكا. ولقد قال أحد أصدقائي وزملائي منذ سنوات كثيرة مضت إنه عندما تخرج النساء من صالونات الجمال، فإنهن يمشين بفخر واعتزاز ورءوس مرفوعة.

تشير الأبحاث بوضوح إلى أن الطريقة التي نبدو عليها لها تأثير واضح ومؤكد على ما نشعر به فيما يتعلق بصورة ذاتنا وثقتنا بذاتنا. إن كلاً من الرجال والنساء يشعرون بمزيد من الثقة عندما يعلمون يقيناً أن مظهرهم يبدو جيداً. فتلك الحلة أو ذلك الثوب الجديد يصنع العجائب أحياناً، ومن الثابت أن قصة شعر جديدة أنيقة أو تموج جميل في الشعر -بالإضافة إلى زينة وجه المرأة- يجعل المرأة حقاً تشعر بمزيد من الرضا عن نفسها، ويجعلها تشعر بمزيد من الثقة في كل ما تفعله، ويجعلها تشعر عموماً بمشاعر طيبة تجاه نفسها. وغالباً ما تكون

الحال كذلك بالنسبة للرجال أيضاً فيما بارتباط المظهر الجيد بالمشاعر الطيبة؛ إلا أن الرجال أكثر ميلاً إلى إنكار ذلك.

وفي عائلتي أنا، عندما تعود زوجتي أو بناتي أو حفيداتي أو زوجات أبنائي من صالون الجمال، تبدو ابتساماتهن أكثر اتساعاً إلى حد ما، ويكن أكثر ميلاً إلى الضحك على الأحداث والطرف الصغيرة، ويبدين وكأنهن يستمتعن بالحياة أكثر فحسب. نعم، إن صورة ذاتنا لها تأثير مباشر بالفعل على العديد من جوانب حياتنا، لأنها تنعكس على الطريقة التي نتعامل بها مع الآخرين بمن فيهم الأصدقاء والزملاء والمعارف، وليس أفراد العائلة فحسب.

تلك الظاهرة يمكن ملاحظتها بمزيد ومزيد من الوضوح في بيوت رعاية المرضى والمسنين في جميع أنحاء البلاد. فإدارات تلك الدور تدرك أنه عندما يكون النزلاء في حالة مزاجية جيدة، يكون ذلك بمثابة دعم كبير للاحتفاظ بالنزلاء وتوسيع نطاق أعمال الدار. وليس هذا فحسب، وإنما يكون من الأسهل كثيراً التعامل مع النزلاء وتكون المشكلات أقل. لهذا السبب تقوم العديد من دور رعاية المرضى والمسنين بتنظيم أحداث خاصة في الدار، وربما يصل الأمر إلى جلب فناني التزيين والتجميل، وتنظيم مهرجانات للجمال (للسيدات خاصة)، والحرص على أن تكون هناك فرصة -بين الحين والآخر على الأقل- يبدو فيها الجميع بأفضل حال وبأقصى قدر من الجمال.

نعم، إن مظهرنا له أثر مباشر ما نشعر به تجاه أنفسنا، لذا فإن الخطوة الثانية هي التجمل والتأنق. وبتلك الطريقة سوف تنهض، وتتحفز، وتتطلع لأعلى، وفي العديد من الحالات سيكون من السهل عليك أن تتحرك لأعلى؛ ليس في حياتك الشخصية وحسب، وإنما في حياتك العملية والأسرية أيضاً.

هدفي هو أن أذكرك أن المظهر الأفضل يجعلك تبدو بحال أفضل أنت ومن حولك، ويجعل الجميع يبتسمون.

كل زوج تقريباً يقول إن زوجته تكون أكثر سعادة، ومودة، وإنتاجاً بعد أن تتزين وتتأنق في ثوب جديد. والمدرسون يقولون إن كلاً من الأولاد والبنات يبلون بلاءً حسناً في الدراسة عندما يأتون إلى المدرسة في ثياب جديدة. ويؤكد هذا جيم مور، وجوي جراهام، مديرا مدرستي كالون هاي سكول في بورت لافاكا، تكساس، وباي سيتي هاي سكول في باي سيتي، تكساس، وكذلك يؤكد نفس الشيء العديد من مديري المدارس الآخرين عن طريق توضيح أن السلوكيات تكون أفضل بشكل هائل في "يوم التقاط الصور التذكارية" عندما يرتدي الطلاب ملابسهم الجديدة ويظهرون في أبهى حلة من أجل ذلك اليوم. إن العبارة التقليدية المألوفة التي تقول إن الملابس لا تصنع الإنسان هي واحدة أخرى من أنصاف الحقائق التي تخلق المشكلات؛ خاصة إذا تمسكت بالنصف غير الصحيح منها. والحقيقة هي أن مظهرك الخارجي يؤثر بالفعل على

صورة ذاتك وعلى أدائك. فالمظهر الخارجي يكون مدعماً -أو معوقاً- للقدرات والإمكانيات الداخلية للإنسان. ويلاحظ أصحاب العمل أن الموظفين يؤدون عملهم بشكل أفضل -عند تثبيت جميع العوامل الأخرى- عندما يبدون بمظهر أنيق جميل. وحتى أجهزة الكمبيوتر تتفق مع هذا. فقد كشفت دراسة أجريت على مدار ست سنوات على مجموعتين متماثلتين من المديرين الرجال أن رجال الأعمال الذين يستخدمون أجهزة الكمبيوتر في اختيار ملابسهم يكسبون أكثر من نظرائهم بمعدل ٤,٠٠٠ دولار سنوياً، ويحتلون مناصب أفضل، ويشعرون بمزيد من الحماس تجاه عملهم.

لذا، لكي تحسن صورة ذاتك، ارتد ملابسك بأناقة وجمال. وخلال بقية هذا الكتاب، سأشير إلى تلك الحقيقة عدة مرات، خاصة عندما نتناول موضوعات "وضع الأهداف"، و"المواقف الذهنية"، و"العادات". وسوف نبحث "كيفية" صنع هذا التغيير المظهري في جزئي "المواقف الذهنية"، و"العادات".

الخطوة الثالثة: اقرأ روايات هوراشيو ألجر بانتظام. اقرأ السير الذاتية للرجال والنساء الذين استخدموا ما كان لديهم وحصلوا من الحياة على الكثير عن طريق تقديم إسهاماتهم فيها. سيكون من الصعب إن لم يكن من المستحيل- أن تقرأ قصص حياة أشخاص مثل هنري فورد، أو مارتن لوثر كينج، أو ماري كاي أش، أو أبراهام لنكولن، أو توماس أديسون، أو ماري كرولي، أو أندرو كارنيجي، أو بوكر تي. واشنطن... إلخ، دون أن تشعر بالإلهام والتحفيز. اقرأ قصة إرثا وايت، ابنة أحد العبيد السابقين، التي ظهرت في ديسمبر ١٩٧٤، كموضوع لمجلة ريدرز ديجست، وسوف تشعر بالتحفز لأن تحقق المزيد في حياتك وفي ذاتك. فعندما نقرأ عن نجاح الآخرين، نتخيل أنفسنا ونحن نحقق النجاح بدورنا.

الخطوة الرابعة: أنصت إلى المتحدثين، والمعلمين، والدعاة الذين يساعدون ويحفزون الجنس البشري بنصائحهم وحكمتهم. فعندما تنصت إلى أشخاص مثل كولين باول، أو فريد سميث، أو بول هارفي، أو جون ماكسويل، أو مامي ماكولو، أو ناومي رود، فستحصل على دفعة محفزة بعدة طرق. سأوضح المزيد عن هذا في جزء "المواقف الذهنية" الذي سنتناوله فيما بعد في هذا الكتاب. وكقاعدة عامة، يمكنك أن تفترض دون خطأ أن أي كتاب، أو متحدث، أو خطيب، أو فيلم سينمائي، أو برنامج تليفزيوني، أو أي فرد، أو شريط كاسيت يحفز البشر سوف يحفزك أنت أيضاً ويساعد في بناء صورة ذاتك.

الخطوة الخامسة: قم ببناء صورة ذات صحية باستخدام سلسلة من الخطوات القصيرة. أحد الأسباب التي تجعل العديد من الناس يحجمون عن محاولة تحقيق أي شيء هو الخوف من الفشل. فإذا أمكن، ابدأ أي محاولة أو مهمة جديدة بمرحلة أو جزء تثق في قدرتك على

إنجازه، ثم قم بتحويل هذا الإنجاز المبدئي من منطقة النجاح تلك إلى منطقة أخرى. إن الطفل الذي يستطيع القيام بعملية ضرب 2 2 X، يحول نجاحه في هذا إلى نجاح أكبر ويقوم بضرب 3 4 X، أو 5 6 X... إلخ بنجاح. وبعد ذلك فإن هذا الطفل يرى نفسه قادراً على إتقان علم الرياضيات. والطفلة التي "تتمكن" من خبز أول عجينة من كعك الشوفان "ترى" نفسها قادرة على خبز أشياء أفضل.

ولاعب الوثب العالي الذي يستطيع تجاوز ستة أقدام في قفزته يبدأ كل جلسة تدريبية بوضع البار عند ارتفاع أقل بكثير وينتقل بالتدريج إلى ارتفاعات أعلى. في مدرسة كالون هاي سكول في بورت لافاكا، تكساس، تمكن لاعب وثب عال باستخدام هذا الأسلوب من الوثب لارتفاع أعلى من أقصى ارتفاع بلغه من قبل بمقدار ٤ بوصات أو ١٠ سنتيمترات محققاً بذلك الرقم القياسي القومي للولايات المتحدة. حدث هذا بعد أن قدمنا المقرر التعليمي الخاص بنا والذي يحمل اسم "أستطيع" I Can للمدارس. ولقد ربط الشاب الذي حقق هذا الرقم القياسي بين تحسن أدائه وبين التحسن الذي حدث لصورة ذاته بعد حضور المقرر الدراسي وعزى الأول إلى الأخير. لقد كان أثناء فترة "الإحماء" "يتخيل" نفسه وهو يتجاوز الارتفاعات الأقل نسبياً بنجاح إلى أن يصل إلى "تخيل" نفسه يتجاوز بنجاح الارتفاعات الكبيرة. والنقطة التي أود توضيحها فيما يتعلق ببناء صورة ذات صحية هي تلك: ابدأ عند مرحلة تعرف أنك تستطيع النجاح في تجاوزها. وبمجرد أن تحقق النجاح فيها، تقدم خطوة أخرى للأمام، ثم أخرى، ثم أخرى. كل خطوة تخطوها بنجاح تمنحك المزيد من الثقة، وتتسبب صورة ذاتك الصحية في تحسين أدائك، الذي يحسن صورة ذاتك، التي تحسن أداءك، الذي يحسن... (يسمي ديفيد ماكليلاند، عالم النفس بجامعة هارفارد هذا باسم: "دائرة الإنجاز").

في مجال التدريب على المبيعات، كنا نحاكي أو نتدرب على تقديم العروض في غرفة التدريب قبل أن نرسل موظف المبيعات للخارج كي يقوم بأول مكالمة مبيعات له. كنا نعرف أنه إذا أخطأ موظف المبيعات المبتدئ قليل الخبرة أو "أخفق في إتمام الصفقة" في غرفة التدريب، فإن التجربة لن تكون مدمرة لأنه ليس هناك ما يمكن خسارته. وبالإضافة إلى ذلك، كنا نحثه على ممارسة التدريب أمام أسرته وأمام المرآة. كان الراحل ماكسويل مالتز يسمي هذا "التدريب بدون ضغط" لأن موظف المبيعات لا يكون لديه ما يخسره في تلك الحالة.

وهناك تحذير بشأن الثقة بالذات أرى أن هذا هو موضعه الملائم. تذكر أنك إذا كنت تفرط في إجراء عمليات السحب من بنك الثقة الشخصي طوال حياتك السابقة، فإنه ليس من الواقعية أن تظن أنك تستطيع زيادة رصيد الثقة الخاص بك بالشكل الملائم أو الذي ترغب فيه في غضون يوم واحد، أو عن طريق قراءة هذا الكتاب لمرة واحدة. فكلما طالت وانتظمت الفترة

التي تأخذ فيها الخطوات الضرورية اللازمة والتي تتبع فيها الإجراءات المقترحة هنا، زاد رصيدك الشخصي في بنك الثقة وتحسنت صورة ذاتك أكثر، وكلما زاد الرصيد أكثر، كانت الإنجازات أعظم.

الخطوة السادسة: انضم لمنتدى الابتسام والمجاملة. عندما تبتسم للناس ويردون لك الابتسامة، تشعر بالتحسن تلقائياً (ومن المؤكد أن هذا يزيد من قيمتك الأساسية لديهم). وحتى إذا لم يبتسموا لك، فستشعر بالتحسن لأنك تعلم أن أكثر الناس عوزاً وحرماناً في العالم هم أولئك الذين لا يستطيعون الابتسام. إنك تصبح أكثر ثراءً بمجرد أن تمنح هذا الشخص ابتسامتك. ونفس الشيء ينطبق على المجاملة. فعندما تجامل شخصاً ما بصدق، فإنه سيستفيد فائدة مباشرة وسوف يشعر بمزيد من الرضا عن نفسه. ومن المستحيل أن تجعل شخصاً ما يشعر بالتحسن ولا تشعر أنت أيضاً بالتحسن في الوقت نفسه.

وإحدى أفضل الطرق لجعل أي شخص آخر يشعر بالتحسن هي أن تنشر التفاؤل والبهجة بين الناس. ويمكنك أن تفعل هذا بشكل يكاد يكون فورياً في تعاملاتك اليومية مع أفراد أسرتك وأصدقائك وزملائك في العمل. فعندما يقول لك أحدهم: "مرحباً، كيف حالك؟"، فقم بالرد عليه بعبارة: "بأفضل حال؛ ولكنني سأصبح أفضل"، أو بعبارة: "أفضل من رائع!". فإذا لم تكن تشعر بهذه المشاعر الرائعة فعلياً، فمن الصدق أن تقول إنك ترغب في أن تشعر بتلك المشاعر، ومن الأصدق أن نقول إنك إذا تظاهر بالشعور الطيب فإنك ستشعر به فعلياً في أقرب وقت. وفي جزء "المواقف الذهنية"، سوف تعلم سبب صحة هذا.

وهناك طريقة أخرى تمكنك من جعل شخص آخر يشعر بالتحسن وهي أن تجيب الهاتف "بأسلوب ملائم". العديد من الناس يجيبون الهاتف بكلمة "أهلاً" فظة، أو بكلمة "نعم!" أكثر فظاظة وكأن المتصل قد ارتكب جريمة لا تغتفر عندما اتصل بك. وأسلوبي الشخصي هو كما يلي: عندما أجيب الهاتف في المنزل، أجيبه وكأنني أغني قصيدة قصيرة تقول: "مرحى، صباح الخير، كيف حالك"، أو أقول: "صباح الخير، هذا زوج جين زيجلار السعيد"، أو "صباح الخير، إننا نستمتع بيوم رائع في منزل آل زيجلار وآمل أن الحال كذلك معك أيضاً". إنني أفعل هذا لأن تلك تكون هي مشاعري بوجه عام. ومرة أخرى؛ السبب بسيط. فإذا لم أكن أشعر بمشاعر طيبة ولكنني تصرفت كما لو أنني أشعر بتلك المشاعر، فإنني سأشعر بها فعلياً في أقرب وقت. كما أنني أتحمل قدراً من المسئولية عن الشخص الذي يتصل. فإذا كنت متفائلاً وسعيداً، فستكون احتمالات أن أمنح هذا الشخص دفعة معنوية أكبر بكثير، وحقيقة الأمر هي أن على الإنسان أن يرعى أخيه ويعتني به. والحكمة القديمة تقول: "القلب المرح يعيش في سعادة دائمة"، وهذا الأسلوب يضمن الاحتفاظ بقلب "مرح".

وفي شركتنا، يقوم موظفو الاستقبال بتلقي المكالمات الهاتفية بنفس الحماس بقولهم: "صباح

الخير، إنه يوم رائع في شركة زيجلار للتدريب، نأمل أن يكون كذلك بالنسبة لكم أيضاً".

إنني على يقين من أن كل إنسان -بمن فيهم أنت شخصياً- يشعر بالتحسن بصورة طبيعية تماماً عندما يقابل شخصاً مبتهجاً متفائلاً، بغض النظر عن طبيعة أو طول فترة الاتصال.

الخطوة السابعة: افعل شيئاً ما من أجل شخص آخر. قم بزيارة شخص ملازم للفراش أو محجوز في المستشفى. قم بخبز كعكة وتقديمها لشخص عاجز. شارك في برنامج للقراءة أو لزيارة الشيوخ والعجائز. اذهب للتسوق من أجل شخص مريض. قومي برعاية أطفال أم شابة ترغب في الخروج قليلاً من أجل التنزه بعد طول الفترة التي منعها فيها الطفل من ذلك. اقض بضع دقائق قليلة بشكل منتظم في تعليم شخص أمي القراءة والكتابة. تطوع في إحدى المؤسسات الخيرية، أو ساعد الأطفال الصغار في عبور تقاطع طرق خطير في طريق ذهابهم وإيابهم إلى ومن المدرسة. اكفل أحد اليتامى. خذ بعض اليتامى في نزهة في الغابات أو اقض بعض الوقت معهم في أداء دور الإرشاد والتوجيه. إنني أحثك على قراءة كتاب Try Giving Yourself Away للمؤلف ديفيد دون إذا كنت ترغب في الحصول على مئات الأفكار والاقتراحات التي تدور في هذا الإطار. إلا أن هناك اعتبارين أساسيين هنا. فعليك ألا تقبل أي مقابل أو تعويض لما تقدمه، ويجب ألا يكون الشخص أو الأشخاص الذين تساعدهم في وضع يمكنهم من فعل أي شيء لك بالمقابل.

أضمن لك هذا: إذا فعلت شيئاً ما من أجل شخص غير قادر على رد الجميل، فإنك ستحصل على أكثر مما يمكن أن تمنحه بكثير. وفي معظم الأحوال، سيكون ما تمنحه يعني الكثير بالنسبة لمن يتلقاه منك، ولكن الشعور الذي ستشعر به عندما تقدم صنيعاً لشخص آخر لا يستطيع أن يساعد نفسه هو شعور يستعصي على الوصف. ستدرك أنك شخص محظوظ وسعيد بحق، وأن لديك الكثير مما يمكن أن تشكر الله عليه، وأنك تستطيع تقديم إسهام، وأنك في واقع الأمر إنسان له قيمته وأهميته في الحياة. وبإيجاز، ستبدو عظيماً في عيني نفسك، وتلك هي المكافأة التي ستحصل عليها في مقابل أخذك ما تملك واستخدامه بكرم لا تشوبه شائبة الأنانية من أجل تحقيق مصلحة شخص آخر. عبر تشارلز ديكنز عن هذا المعنى بأفضل شكل ممكن عندما قال: "لا أحد في العالم ليست له فائدة طالما كان يخفف بعض أعباء الحياة عن إنسان آخر".

الخطوة الثامنة: احذر من ترتبط بهم. تعمد الارتباط بأناس من أصحاب الشخصيات الأخلاقية السامية، وممن ينظرون إلى الجانب المشرق للحياة، وستكون الفوائد التي تجنيها هائلة. وكمثال، إنني على يقين أنه إذا قام كل طبيب، ومعلم، ومحامي، وشرطي، وسياسي، وموظف خدمة عامة، وعسكري... إلخ بالعمل في مجال البيع لمدة ثلاثة شهور ثم قاموا بحضور اجتماع مبيعات حماسي مرة كل أسبوع، فإن أحوالهم وأحوال البلاد ستكون أفضل حالاً

بكثير. لقد رأيت على مر السنين مئات الرجال والنساء من جميع مناحي الحياة يدخلون إلى عالم المبيعات كأفراد خجولين، انطوائيين، غير أكفاء، وفي غضون أسابيع فحسب يصبحون أشخاصاً واثقين، أكفاء، وأكثر إنتاجاً بكثير مما كانوا عليه. وإليك السبب. في العديد من الحالات، يكون هؤلاء الناس قد عاشوا في بيئة سلبية، محاطين بأناس يلقون في عقولهم بالنفاية السلبية، ويخبرونهم بما لا يستطيعون القيام به وليس بما يستطيعون القيام به. وكان دخولهم إلى عالم المبيعات يعني تحولاً جذرياً في البيئة وفي الأشخاص الذين يرتبطون بهم. فالآن أصبح جميع من حولهم يخبرونهم بما يستطيعون القيام به وليس العكس. إنهم يسمعون عبارات وتوكيدات إيجابية من المدربين، والمديرين، والزملاء. كما أنهم أصبحوا يرون نتائج يومية تتحقق في جميع جوانب الحياة نتيجة لتلك الطريقة. وحيث إنه كان من الأكثر إمتاعاً والأكثر جلباً للربح والفائدة بالنسبة لهم أن يحبوا أنفسهم ويثقوا بها، فقد بدءوا على الفور تقريباً في تغيير صورة ذاتهم.

والنقطة التي أرغب في توضيحها هي: إذا تعرض كل شخص بشكل منتظم لمثل هذه النوع من البيئات ولمثل هذا النوع من الأشخاص، ففكر فحسب في آثار هذا على صورة ذاته وعلى مواقفه. وبالتأكيد لا نستطيع أن نطالب الناس بتغيير زملاءهم ومعارفهم وأقاربهم، ولكن كل إنسان يستطيع أن يختار الارتباط بأناس آخرين كهؤلاء. افعل ذلك وستكون النتائج مذهلة. اختر الأشخاص المتفائلين والمتحمسين للحياة، وأضمن لك أنك ستصيب بعض هذا التفاؤل والحماس. وتذكر أنك تكتسب الكثير من فكر، وسلوكيات، وسمات الأشخاص الذين ترتبط بهم وتعيش معهم. هذا صحيح سواء كان الناس الذين تعيش معهم وترتبط بهم إيجابيين أو سلبيين. حتى مستوى ذكاءك يمكن أن يتأثر بالبيئة التي تعيش فيها والأشخاص الذين ترتبط بهم. وتوضح إحدى الدراسات ذلك بشكل لا يقبل الجدل. ففي عام ١٩٧٦، كشف تقييم تم إجراءه على بعض الأطفال أن بعضهم حاصل ذكاءه يبلغ ٨٥، والبعض الآخر حاصل ذكاءه يبلغ ١١٥ قبل بداية الدراسة. وبعد أن عاش أفراد المجموعتين معاً لمدة أربعة أعوام في مناخ إيجابي، وتحت نوع متميز من التحفيز، والإخلاص في التعلم والنمو، وصل حاصل الذكاء لدى الجميع إلى ١١٥. هذا مثير، أليس كذلك؟ إنك عندما ترتبط بالأشخاص "المناسبين" أصحاب النظرة الأخلاقية الإيجابية للحياة، فإنك تدعم فرصك في تحقيق النجاح والفوز بشكل هائل.

ومع الأسف فإن زملاءك يؤثرون عليك سلبياً أيضاً. فالشاب المراهق (والشخص البالغ أيضاً) الذي يزامل آخرين ممن يدخنون التبغ مثلاً تزداد احتمالات التقاطه لتلك العادة بشكل أكبر بكثير مما لو كان يزامل مجموعة من غير المدخنين. ونفس الشيء صحيح أيضاً بالنسبة لتعاطي المخدرات، وشرب الكحوليات، والفسوق، والدعارة، والكذب، والغش، والسرقة... إلخ. ولحسن الحظ فإنك تستطيع اختيار زملائك ومن ترتبط بهم.

الخطوة التاسعة: لكي تبني صورة ذاتك، اكتب قائمة بسماتك الإيجابية على بطاقة صغيرة واحتفظ بها في متناول يدك حتى تتمكن من الرجوع إليها عندما تحتاج لذلك. اطلب من أصدقائك أن يدونوا الأشياء التي تعجبهم فيك واحتفظ بتلك القائمة في متناول يدك أيضاً. وعندما تكتب أنت وأصدقاؤك هاتين القائمتين، ربما تصبح مثل ذلك الشاب: لقد كان يمضي في طريقه وهو يتحدث إلى نفسه عندما أوقفه أحدهم وسأله لماذا يفعل هذا. أجابه الشاب قائلاً إنه يستمتع بالتحدث مع الأشخاص الأذكياء، والأكثر أهمية أنه يستمتع بالإنصات إلى الأذكياء وهم يتحدثون. أظن أنه كان يتمتع بصورة ذات جيدة. افخر بنفسك وأثن عليها بين الحين والآخر.

الخطوة العاشرة: اكتب قائمة بانتصاراتك لتذكرك بأفضل النجاحات التي حققتها. ينبغي أن تشتمل القائمة على تلك الأشياء التي منحتك أكبر قدر من الرضا والإشباع والثقة. وينبغي أن تمتد تلك القائمة بحيث تبدأ من مرحلة الطفولة وتنتهي عند الوقت الراهن. ويمكن أن تشتمل تلك القائمة على كل شيء بداية من التغلب على ذلك الفتى المتنمر في المدرسة الابتدائية وحتى الحصول على درجة "ممتاز" في مقرر دراسي صعب. وعندما تراجع تلك القائمة بشكل دوري منتظم، ستتذكر دائماً أنك قد حققت النجاح بالفعل في الماضي وأنك قادر على فعل ذلك مرة أخرى. هذا يبني ثقتك بنفسك، التي بدورها تبني صورة ذاتك، وتلك الأخيرة تحقق لك النجاح، والسعادة... إلخ. وفي حقيقة الأمر فإن هاتين الخطوتين الأخيرتين تؤكدان على حقيقة أنك ينبغي أن تعمل من أجل نفسك وليس ضدها.

وبينما تكتب قائمتك، تذكر من فضلك أن العديد من الصفات والسمات شديدة الأهمية من أجل تحقيق النجاح المتوازن الذي نتحدث عنه لا تظهر في خرائط المواهب التعليمية. فكر في ضوء استقلاليتك، والتزامك، وقدرتك على تقديم خدماتك للآخرين. تقبل مسألة أنك تستطيع أن تكون على نفس قدر الصدق، والأمانة، والإخلاص، والإيمان، ومراعاة الضمير الذي يتمتع به أي شخص آخر باعتبارها حقيقة لا سبيل لإنكارها. اعلم أنك أيضاً تستطيع العمل بنفس الجهد والاجتهاد كأي شخص آخر. واعلم أيضاً أنك إنسان له قيمته وأهميته كأي شخص آخر.

الخطوة الحادية عشرة: لكي تتمكن من صنع صورة ذات صحية، هناك بعض الأشياء التي يجب عليك تجنبها. الكتابات والصور الداعرة الفاسقة هي الشيء الرئيسي في هذا المقام. إن كل شيء يدخل إلى عقلك يتم تسجيله ويكون له تأثير عليك. فإما أنه يبنيك ويعدك للمستقبل، وإما يدمرك ويحد من احتمالات تحقيقك للإنجازات في المستقبل. يقول علماء النفس إن ثلاث مشاهدات لأفلام مثل Austin Powers، أو American Pie، أو South Park، أو Eyes Wide Shut، أو أي من الأفلام أو برامج التليفزيون المصنفة على أنها أفلام إباحية

يكون لها أثر نفسي وشعوري مدمر على عقلك كنفس الأثر الذي تتركه تجربة مادية جسدية. إن الأشخاص الذين شاهدوا مثل تلك البرامج والأفلام يتفقون على أنهم شعروا بالإثارة الجنسية وانخفض احترامهم لأنفسهم. والسبب بسيط: إن تلك الأفلام أو البرامج تصور الجنس البشري في أسوأ أحواله على الإطلاق، وعندما ترى أنت إنساناً قد تجرد من الأخلاق ووصل إلى هذا الانحطاط، فإنك ترى أنك أيضاً مثله. فمن المستحيل أن ترى البشر في أحط أحوالهم ولا تشعر أنت نفسك بأن قيمتك الشخصية قد انخفضت، ولا يمكنك أن تكون أو أن تفعل ما هو أفضل مما تظن أنك تستطيع أن تكونه أو تستطيع أن تفعله. وما يدعو للسخرية هو أن معظم الأفلام والبرامج المصنفة على أنها إباحية يتم الإعلان عنها باعتبارها تسلية "للكبار" موجهة لجماهير "الناضجين"، في حين أن معظم علماء النفس يتفقون على أنها تسلية للمراهقين والأحداث موجهة لجماهير من غير الناضجين الذين لا يشعرون بالأمان.

ونفس هذا الخيال الذي تفكر به يكون مدمراً أيضاً عندما تطبقه على المسلسلات اليومية الطويلة المملة؛ لأنه مع مر الأعوام تكون مثل تلك المسلسلات قد صورت كل شيء يمكن حدوثه يومياً في المجتمع الأمريكي بداية من الزنا، وانتهاءً بزنا المحارم، والزواج المؤقت، ومقايضة الزوجات. وإذا أضفت إلى هذا الوقت الهائل الذي يتم إهداره، وقابلية تعاطي المخدرات المصاحبة لمشاهدة مثل تلك المواد الإباحية، وحاولت أن تتنبأ بما سيحدث؛ ستجد أن النتيجة هي: كارثة؛ ولتكن كلمة كارثة بالخط الأسود الكبير. ولتعلم أن بطل المسلسل التليفزيوني الطويل الذي تشاهده، وواحد أو واحدة من أصدقائه على الأقل، سيكون غداً متورطاً في مشكلة، أو متجهاً نحو التورط في مشكلة، أو خارجاً لتوه من مشكلة. وعندما تشاهد الحياة من هذا المنظور السلبي على مدار فترة زمنية طويلة، فإنك تتوحد مع المواقف التي تشاهدها والتي تشابه مواقفك الشخصية. بل إنك بعد مضي فترة ما ستجد نفسك تفكر قائلاً: "أعلم بالضبط طبيعة شعوره (أو شعورها) الآن، لأن تلك بالضبط هي الطريقة التي عاملتني بها سو (أو عاملني بها جون)؛ تلك الحقيرة (أو ذلك الحقير)".

ومسألة الأبراج وتصديق المنجمين يمكن أن تؤثر فيك بنفس الأسلوب وربما تسبب دماراً أكبر. يعتقد العديد من الناس أن قراءة الحظ مسألة "لا ضرر فيها" لأنهم "لا يصدقون تلك الأشياء". والحقيقة هي أنك ستصبح في النهاية مؤمناً بالنظرية الجبرية القائلة بأن الإنسان لا خيار له نتيجة قراءة تلك الخرافات (سنوضح السبب في فصل "العادات"). الأمر المدهش والعجيب بحق هو أن بعض الناس يحجمون عن اتخاذ القرارات أو القيام بالرحلات إذا كانت أبراجهم تحذرهم من ذلك. والتعاليم السماوية تحذر من إتيان المنجمين أو تصديق نبوءاتهم أو العمل وفقاً لما تمليه الأبراج وتعتبر كل ذلك تلاعباً من الشيطان بعقول الناس. فإذا كان كل هذا

لا يقنعك، فدعني أوضح لك أن "علم!" التنجيم نفسه يقوم على أساس الافتراض القائل بأن الشمس تدور حول الأرض. أمر لطيف، أليس كذلك؟!

الخطوة الثانية عشرة: لكي تحسن صورة ذاتك، عليك أن تتعلم من الفاشلين الناجحين مثل تاي كوب، وباب روث. خسر تاي كوب مباريات أكثر من التي خسرها أي لاعب آخر في تاريخ رياضة البيسبول. وكان باب روث هو صاحب ثاني أكبر عدد من الخسائر في تاريخ رياضة البيسبول بسبب عدم تمكنه من ضرب أي رمية من الكرات الثلاث المتتالية التي تقذف إليه. أما هانك أرون، الوحيد الذي تمكن من تحطيم رقم روث في عدد محاولات الضرب الفاشلة، فقد خسر مباريات أكثر من التي خسرها ٩٩٪ من اللاعبين الذين تمكنوا من الوصول إلى دوري الدرجة الأولى. ولا أحد -على الإطلاق- يعتبر أحداً من هؤلاء فاشلاً، بل إن قليلاً جداً من الناس هم من يتذكرون تلك الإخفاقات التي صادفتهم قبل تحقيق النجاح المبهر الذي حققوه؛ والذي يتذكره جميع الناس تقريباً. وقد فشل صوت إنريكو كاروزو في بلوغ النغمات الموسيقية العالية مرات عديدة لدرجة أن معلمه نصحه بالتوقف عن الغناء. ولكنه واصل الغناء إلى أن أصبح أعظم مطرب في أمريكا. وكان معلم توماس أديسون يدعوه غبياً، كما أنه فشل فيما بعد ١٤,٠٠٠ مرة أثناء محاولاته ابتكار المصباح الكهربي. وكان أبراهام لنكولن يشتهر بإخفاقاته العديدة، ولكن أحداً لا يعتبره فاشلاً. وألبرت أينشتين كان يرسب في اختبارات الرياضة. وهنري فورد أفلس في سن الأربعين. وأصبح فينس لومباردي أكثر المدربين نيلاً للاحترام والتوقير -منذ وقت المدرب الرائع نيوت روكين- ولكنه حتى سن ٤٣ عاماً كان مجرد مدرب مغمور في جامعة فوردهام.

ومن المرجح بشدة أن أفضل موظف مبيعات في ٩٠٪ من مؤسسات المبيعات في أمريكا يخسر صفقات بيع أكثر من تلك التي يخسرها أي موظف مبيعات آخر في شركته. وقد أفلس والت ديزني سبع مرات وأصيب بانهيار عصبي قبل أن يحالفه التوفيق ويحقق ما حققه من نجاح. في الواقع، لقد نجح هؤلاء الناس جميعاً -وغيرهم كثير- لأنهم ظلوا يحاولون وكانوا يتسمون بالإصرار ولم يشعروا باليأس أبداً. وفي حقيقة الأمر، فإن الفارق بين الإنسان العادي والإنسان الناجح المؤثر هو أن الأخير هو شخص عادي ظل يحاول ولم يستسلم.

الخطوة الثالثة عشرة: إحدى أفضل، وأسرع الطرق وأكثرها فعالية لتحسين صورة ذاتك هي وأداءك هي أن تنضم إلى شركة أو مؤسسة لديها أهداف مهمة جديرة بالاحترام وتطلب منك أن تشارك بالتعبير عن رأيك أمام الآخرين. العديد من الناس يستطيعون التعبير عن أنفسهم وآراءهم بشكل جيد إلى حد معقول في المحادثات الخاصة أو الثنائية ولكنهم يتجمدون خوفاً لمجرد التفكير في الوقوف وإلقاء خطبة أمام مجموعة من أي نوع من الناس. إنهم "يتخيلون" أنفسهم وهم يفشلون فشلاً ذريعاً ويبدون حمقى في نظر الآخرين.

وإحدى أسرع الطرق الفعالة في تغيير تلك الصورة "المتخيلة" هي الانضمام لمؤسسة تعلم الخطابة أو لمقرر دراسي يتناول موضوع كيفية الحديث أمام جمهور بنجاح، أو منهج لتعليم القيادة. ولقد رأيت -بوصفي موجهاً ومرشداً في شركتي الخاصة الآن- بعض التغيرات الهائلة التي تحدث عندما يكتسب الأفراد القدرة على الوقوف أمام الناس والتعبير عن أنفسهم. وليس من الضروري أن تصبح خطيباً مفوهاً، بالرغم من أنني رأيت من قبل عدداً من الخجولين السابقين الذين كانوا لا يعبرون عن أنفسهم أبداً وقد طوروا قدراتهم كمتحدثين إلى حد كبير. في البداية كنا نواجه صعوبة في حمل بعض هؤلاء على النهوض والتحدث والتعبير عن أنفسهم. إلا أنه عندما نمت ثقتهم بأنفسهم، أصبحنا نواجه مشكلة من نوع آخر. نعم، هذا صحيح؛ لقد أصبحنا نواجه صعوبة في حمل بعض هؤلاء على الجلوس والصمت.

الخطوة الرابعة عشرة: انظر في عيني نفسك، وفي أعينهم. أي رجل شارع عادي وأي مهني عالي التعليم والثقافة سيخبرك أنه يحب الأشخاص الذين "ينظرون في عينه مباشرة". هناك العديد من الناس ممن لا يدركون رد فعل الشخص الآخر تجاه الأشخاص الذين يتجنبون التواصل بالعين؛ ولهذا فإنهم لا ينظرون مباشرة إلى الشخص الآخر حتى عندما يكونون منخرطين في محادثة مباشرة. وهناك أشخاص أكثر تجعلهم صورة ذاتهم يشعرون بأنهم "لا قيمة لهم" و"لا أهمية لهم" بحيث ينظرون مباشرة في عيني شخص آخر.

وللتغلب على هذا الشعور (إذا كنت تعاني منه)، ابدأ بعملية النظر في عيني نفسك في أي وقت تقف فيه أمام مرآة. عليك أيضاً أن تخصص بضع دقائق كل يوم بغرض أن تنظر في عيني نفسك بشكل متعمد. وبينما تفعل هذا، كرر بعض التوكيدات الإيجابية الخاصة بما استطعت إنجازه (استخدم قائمة الانتصارات الخاصة بك والتي ذكرناها في "الخطوة العاشرة"). وبعد ذلك، كرر العديد من الأشياء الإيجابية التي قالها لك أو عنك أشخاص آخرون. ركز على التعليقات التي تتناول استقامتك، وصدقك، وأمانتك، ومرحك، وشخصيتك، وشفقتك، وإصرارك، ومراعاتك للآخرين، وطبيعتك الطيبة، وروح التعاون التي تتحلى بها... إلخ، وليس على تلك التي تتناول مظهرك الجسدي، إلا إذا كنت تشعر أنك شخص غير جذاب. ففي تلك الحالة، تصبح تلك المجاملات أحجار بناء قيمة لصورة الذات.

وتركز المرحلة الثانية من مراحل "التواصل بالعين" من أجل بناء صورة الذات على الأطفال الصغار. فعندما تتاح لك الفرصة، تحدث إلى الصغار والعب معهم وانظر في عيونهم بينما تفعل هذا. إحدى الفوائد الثانوية الكبيرة هنا هي أن الأطفال سيحبونك أكثر وسوف يؤدي قبولهم لك إلى دعم قبولك لذاتك.

والمرحلة الثالثة من مراحل "الخطوة الرابعة عشرة" هي أن تركز على النظر في عيون نظرائك وزملائك، وكذلك هؤلاء الذين يعملون في وظائف أدنى، في كل فرصة متاحة لذلك.

وهذا يمنحك المزيد من الثقة التي تمكنك من إتمام المرحلة الأخيرة، التي تتمثل في النظر مباشرة في عيني كل شخص تقابله أو تلقي عليه التحية (من الواضح أنني لا أتحدث مطلقاً عن بدء عملية تحد أو صراع). هذه العملية تفيد بقدر هائل في بناء صورة ذاتك وهي أيضاً عملية رائعة "لكسب الأصدقاء". ملحوظة: في بعض الثقافات، يعد من الوقاحة أن ينظر شاب صغير بصفة خاصة في عيني شخص أكبر منه سناً، إلا إذا طلب منه أن يفعل هذا. كن حساساً تجاه هذا الاختلاف الثقافي.

الخطوة الخامسة عشرة: غير مظهرك الجسدي متى كان هذا ممكناً، وعملياً، ومرغوباً. يخبرني العديد من الأشخاص الذين كانوا يتسمون بالبدانة سابقاً كيف أن صورة ذاتهم تحسنت بشكل كبير عندما فقدوا الوزن الزائد وأصبحوا قادرين على ارتداء ملابس جذابة، والمشاركة في أنشطة جماعية، وممارسة الألعاب الرياضية، والصعود طابقين على السلالم، والفرار من تلك الملاحظات الساخرة المستمرة ("الودودة" بالطبع) بشأن وزنهم. لقد تحسنت صورة ذاتي أنا شخصياً عندما تخلصت من سبعة وثلاثين رطلاً من الوزن الزائد.

هناك أيضاً حالات يمكن أن تكون الجراحات التجميلية مفيدة فيها للغاية في بناء صورة الذات. يكون هذا صحيحاً بصفة خاصة في الحالات التي يكون فيها الأنف ضخماً أو طويلاً بشكل غير طبيعي، أو تكون الأذنان ناتئتين، أو تكون الشفة مشقوقة، أو يكون الصدر كبيراً أكثر مما ينبغي بحيث يتسبب ذلك في مشكلات وآلام الظهر... الخ. إلا أن هذه المنطقة غالباً ما تتدخل فيها اعتبارات نفسية يجب التعامل بشكل متعمق وشخصي. والحذر والاستشارة في هذا الشأن هما الأكثر أهمية، على الرغم من أنني رأيت بعض التغيرات الجذرية التي تطرأ على الشخصية عندما يتم إجراء هذا النوع من الجراحات.

وبينما تراجع نصائح وتحذيرات خطوات بناء صورة الذات الصحية الخمس عشرة، دعني أذكرك بأن جميع هذه الخطوات مصممة خصيصاً لمساعدتك على قبول ذاتك. وبمجرد أن تتقبل ذاتك، لن يصبح أمر قبول الآخرين لك مسألة حياة أو موت بعد الآن. وعند هذه النقطة، لن تكون مقبولاً فحسب، ولكنك ستكون موضع ترحيب أينما تذهب. والسبب بسيط: إنهم سوف يتقبلون ذاتك الحقيقية، وذاتك الحقيقية ألطف بكثير من ذاتك الزائفة الطائعة الخانعة التي تحاول بكل جهد أن تجعل منك شخصاً آخر غير ذاتك. وعندما يتم قبول ذاتك الحقيقية، تحدث أشياء كثيرة. تتغير سلوكياتك إلى الأفضل، وتتحسن أخلاقياتك، ويختفي الكثير من توترك لأنك تشعر بالأمان داخل نفسك، ويتم وضع الأشياء الصغيرة التي كانت "تزعجك" فيما مضى في منظورها الصحيح. وباختصار، لن تبالي "بصغائر الأمور". سينمو رصيدك البنكي من حيث ثقتك بنفسك، وتختفي حواجز التواصل، وتتحسن علاقاتك العائلية.

بمجرد أن تتقبل نفسك، يصبح من الأسهل كثيراً عليك أن تتقبل الآخرين ووجهات

نظرهم. لاحظ من فضلك أنني قلت "تتقبل"؛ وهذا لا يعني بالضرورة أن تتفق معهم فيها. إنه يعني أنه يمكنك تقبل وفهم مشاعرهم وأسبابها. عندما يحدث هذا، ستجد أنه من الأسهل كثيراً أن تتعامل مع الآخرين، بغض النظر عن أجناسهم، أو عقيدتهم، أو ألوانهم، أو أعراقهم، أو اهتماماتهم المهنية.

تخلص من العَرَض وحل المشكلة

مما لا شك فيه أن أغلب المشكلات، سواء كانت اقتصادية، أو اجتماعية، أو زوجية ليست في الحقيقة مشكلات ولكنها أعراض مشكلات. المخدرات، والكحوليات، والإباحية، والشذوذ الجنسي، والبدانة، وفي كثير من الحالات، السوقية، والابتذال، والاتصال الجنسي غير الشرعي، هي مجرد أعراض لمشكلات أعمق. والعديد من الموضات الأخرى هي أيضاً أعراض لمشكلات حقيقية، خاصة عندما يكون من الواضح أن الموضة ترتبط بأشخاص يفعلون "ما يحلو لهم" في تحد لآبائهم. فالولد الصغير أو الفتاة الصغيرة داخل كل متمرد يقول: "إنك لم تنتبه لي من قبل، لذا فسوف أقوم ببعض الأشياء التي ستجعلك تنتبه. ربما تكون هذه الأشياء سخيفة ولن يعجبك ما أقوم به، أو لن تحبني بسبب، ولكنك ستعرف أنني موجود". أثناء عملي مع المدارس في جميع أنحاء البلاد، كان يقال لي باستمرار إن الطلاب الذين يتأخرون على فصولهم بانتظام، و"ينسون" كتبهم المدرسية، ويثيرون الخلافات، ويعطون إجابات "ذكية"، ويحاولون أن يكونوا "بارعين" في كل شيء يقولونه أو يفعلونه... إلخ، يظهرون ببساطة صورة ذات سيئة. وما يعنيه هؤلاء الصبية حقاً هو: "انتبه لي من فضلك، أحبني من فضلك، اقبلني، تعرف علي؛ إنني إنسان له قيمة وكيان".

في العديد من الحالات، إذا فشل مثل هذا الشخص في اكتساب القبول والتقدير الكافي لشخصه على ما هو عليه، فإنه يبدأ في بعض التعديلات والتنازلات. وفي الواقع، ربما يبدأ في التصرف كما لو كان شخصاً آخر. وهذا مؤسف، لأنه إذا لم يستطع الإنسان تحقيق النجاح في الحياة وهو ذاته، فإنه سوف يفسد الأمور حقاً بينما يحاول أن يكون شخصاً آخر. يمكنك أن تصنع من نفسك نسخة فاشلة من أي شخص آخر، ولكنك أفضل نسخة في الوجود من ذاتك "أنت". بمجرد أن يتقبل شخص ما نفسه، لا يكون ضرورياً بالنسبة له أن يتقبله الآخرون. إنه لا يشعر بالدمار إذا رفضه الآخرون. يمكنه أن يكون نفسه دون أن يقلق كثيراً بشأن رفض الآخرين له. هل يبدو لك هذا غروراً ونرجسية؟ في الواقع، العكس تماماً هو الصحيح. لقد قالها شكسبير من قبل: "قبل أي شيء آخر، كن صادقاً مع نفسك، وسيتبع ذلك ألا تستطيع أن

تكون كاذباً مع أي شخص آخر، تماماً كما يتبع الليل النهار". بمجرد أن تتقبل نفسك على حقيقتها، فإن أعراض الابتذال، والقذارة، والإباحية... إلخ، سوف تتلاشى. وهنا يا صديقي، تختفي الكثير من مشكلاتك.

انظر مشكلة المخدرات على سبيل المثال فقط. غالباً ما يكون هؤلاء الذين يدمنون المخدرات أو الكحوليات لديهم صورة ذات سيئة. إنهم لا يحبون ما هم عليه ويتصورون أن الآخرين لا يمكن أن يحبوا ذلك أيضاً. إنهم يبحثون عن طريق سهل للتغيير، ويبدو لهم أن تعاطي المخدرات أو إدمان الكحوليات هو الحل. وآلاف الحالات تثبت بشكل مأساوي أن المخدرات والكحوليات تضاعف المشكلات، وتخلق الارتباك والحيرة، وتدمر الحياة.

إن شخصيتك الجديدة -مع صورة ذاتك الصحية- لن تكون مضطرة للقلق بشأن تلك المشكلات في المستقبل. لقد فعلت الآن شيئاً حيال صورة ذاتك وما زلت مستمراً في القيام ببعض الأشياء الأخرى، لذا دعنا الآن نلقي نظرة على اختيار يمكنك اتخاذه.

الخيار لك

اليابانيون يزرعون شجرة تسمى شجرة بونساي. إنها شجرة رائعة وشديدة التناسق، على الرغم من أن ارتفاعها يقاس بالبوصات. وفي كاليفورنيا نجد غابة من أشجار عملاقة تسمى سيكوياس. إحدى هذه الأشجار العملاقة تسمى جنرال شيرمان، ويصل ارتفاع هذه الشجرة العملاقة المذهلة إلى ٢٧٢ قدماً ويبلغ محيطها ٧٩ قدماً، وهي من الضخامة بحيث إذا تم قطعها، سوف تنتج ما يكفي من الخشب لبناء ٣٥ منزلاً يتكون كل منها من خمس حجرات. في وقت ما، كانت شجرتا بونساي وجنرال شيرمان بنفس الحجم. فعندما كانتا حبتين، كان وزن كل منهما أقل من ١/٣٠٠٠ أوقية. والقصة وراء هذا الاختلاف في الحجم بمثابة درس في الحياة.

عندما برزت رأس شجرة بونساي فوق سطح الأرض، جذبها اليابانيون من التربة وقاموا بربط جذور التغذية لكي يعوقوا نموها. وكانت النتيجة هي نسخة مصغرة؛ رائعة نعم، ولكنها مصغرة. أما بذرة شجرة جنرال شيرمان فزرعت في تربة كاليفورنيا الغنية وغذيت بالأملاح المعدنية، والمطر، وأشعة الشمس. وكانت الشجرة العملاقة هي النتيجة. لم يكن لشجرة بونساي أو شجرة جنرال شيرمان الضخمة اختيار في مصيرهما، ولكن لك أنت خيار. يمكنك أن تكون على القدر الذي تريده من العظمة، أو من الضآلة. يمكنك أن تكون شجرة بونساي أو شجرة جنرال شيرمان. وصورة ذاتك -الطريقة التي ترى بها نفسك- هي التي تحدد أيهما ستكون. الخيار لك.



بينما تخطو تلك الخطوة الأولى على السلم إلى القمة، من فضلك ضع في اعتبارك أنك تخطو مبتعداً عن الزحام الموجود أسفل السلم. ستكون الخطوة التالية أكثر سهولة الآن وستكون الرؤية أكثر وضوحاً.

تقبل ذاتك

سأختم هذا الفصل بنفس الطريقة التي بدأته بها؛ بتذكيرك أنه لا أحد على سطح الأرض يستطيع أن يجعلك تشعر بالدونية دون أن تسمح له وتعطيه تصريحاً بذلك. عليك أن تحاول الوصول إلى النقطة التي ترفض عندها منح مثل هذا التصريح لأي شخص. وعندما تصل لهذه النقطة، ستكون قد قبلت نفسك. وبعد ذلك، ونتيجة للجهد المخلص المثابر، سوف ترى نفسك على أنك شخص "يستحق" بالفعل الأشياء الطيبة في الحياة، والتي يأتي الكثير منها نتيجة للجهد المخلص الصادق المثابر. هذا سوف يجعلك تتخلص من الحدود المقيدة وتحصل على المزيد من الأشياء الطيبة التي تقدمها الحياة.

قبل أن تنتقل إلى الجزء الثالث من هذا الكتاب، دعني أحثك على القيام بالأشياء التالية:

(١) انظر لشكل "السلم إلى القمة" التالي، واكتب كلمة "جيد" قبالة درجة السلم "صورة الذات" بحروف سوداء كبيرة وارسم مربعاً حولها.

(٢) أغلق الكتاب وأغلق عينيك. استرخ الآن لمدة دقيقة وشاهد نفسك قد امتلكت بالفعل صورة الذات الصحية الجيدة وكل شيء آخر يلزم من أجل النجاح.

(٣) راجع هذا الجزء وركز على الأجزاء التي قمت بتمييزها، وكذلك التعليقات التي دونتها في مفكرة "صفحة التذكير".

(٤) "صحيح أنه إذا اعتنيت بسيارتك، فإنها سوف تقلك إلى الأماكن التي تريد بلوغها، وأنك إذا اعتنيت بصورة ذاتك، فإنها أيضاً ستأخذك إلى أماكن أخرى تريد بلوغها أكثر".

والآن، استعد للدرجة المثيرة القادمة من درجات السلم إلى القمة.

قصة زيج

أعرف أنه من غير المألوف إلى حد ما أن يقوم كاتب بإقحام قصته الشخصية في كتابه. وأنا أفعل هذا لأنني أعتقد مخلصاً أن قصتي هي ذاتها قصتك. أعتقد أنني شعرت بمشاعرك وأن مخاوفي، وإخفاقاتي، وإحباطاتي الأولية يشعر بها الآن العديد من الناس إلى حد يجعل قصتي قادرة على منح العديد من القراء أملاً حقيقياً؛ مع قابلية التصديق.

في الطبعة الأصلية من هذا الكتاب، وضعت قصتي في جزء صورة الذات. ولكن مع مر الشهور وكر الأعوام، أصبح من الواضح أكثر وأكثر أن الموضع الأنسب للقصة هو بين جزء "صورة الذات" وجزء "علاقاتك مع الآخرين". بدأ صعودي السلم عندما تغيرت صورة ذاتي

بسبب ومضة قدمها لي شخص آخر. إنني مقتنع أن هذه القصة ستكون بمثابة الجسر بين صورة ذاتك وبين علاقاتك مع الآخرين.

لقد كنت واحداً من اثني عشر طفلاً. توفي والدي في ذروة فترة الكساد الأعظم عام ١٩٣٢، تاركاً أماً وخمسة أطفال صغار غير قادرين على العمل لكسب الرزق. ولحسن الحظ، كانت أمنا إنسانة صالحة متدينة منحتنا حباً تاماً غير مشروط، وعلمتنا أننا إذا آمنا بالله، وعملنا باجتهاد، وبذلنا أقصى ما في وسعنا، فإن الأمور ستكون على ما يرام. لقد أنهت الصف الخامس بالكاد، فيما يتعلق بالتعليم الرسمي، ولكن من المؤكد أنها تخرجت بامتياز من جامعة الحياة. أصبحت واحدة من أكثر الشخصيات نيلاً للحب والاحترام في مدينة يازو سيتي الصغيرة بولاية مسيسبي.

وبعد أن أصبحت أكبر سناً بكثير من أن تتمكن من العمل لكسب المال، ظل بمقدورها أن تذهب إلى البنك وتقترض أي مبلغ من المال تحتاجه بمجرد توقيع وبضمان الثقة فحسب. لم تتنازل أو تساوم أبداً على حبها لله وحبها للصدق. كان الأمر بالنسبة لها إما أسود وإما أبيض. لم تكن هناك مساحات رمادية ضبابية أبداً. كانت كثيراً ما تقول إن البيض لا يكون أبداً "طازج تقريباً". فإما يكون طازجاً وإما فاسداً. إما الصدق وإما الكذب. بالنسبة لها، لم يكن هناك تنازل عن الصدق أو المبادئ. كانت كثيراً ما تشبعنا بعبارات وعظ قصيرة، تشتمل على جواهر مثل: "ليس المهم من هو على صواب؛ ولكن المهم هو ما هو الصواب"، و"الشخص الذي لا يناضل من أجل قضية سامية، يسقط في مواجهة أي شيء"، و"قل الصدق على الدوام، مهما كان الثمن، لأن من يخفي الخطأ الذي ارتكبه، يرتكب خطأً أكبر وأعظم". وبعد ولادة أطفالنا، كانت إحدى المقولات المفضلة لديها هي: "يا بني، إذا كنت قدوة حسنة، فإنك لن تحتاج لوضع القواعد".

٤٠ سنتاً إضافياً

وهناك قصة بسيطة توضح فلسفتها. عندما كنت غلاماً صغيراً أعمل في متجر للبقالة في أيام السبت من الساعة ٧:٣٠ صباحاً حتى الساعة ١١:٣٠ مساءً، كنت أكسب مبلغاً هائلاً من المال هو ٧٥ سنتاً. وبعد أشهر قليلة عرضت علي وظيفة للعمل في متجر مأكولات محلي. وفي هذه الوظيفة، كنت سأبدأ العمل في الساعة ١٠:٠٠ صباحاً حتى الساعة ١١:٠٠ مساءً. ستكون ساعات العمل أقل، وسيكون الأجر ١,١٥ دولار يومياً. ولقد أردت القيام بهذا التغيير.

في تلك الأيام التي نعيشها الآن، سيكون من المستحيل أن تتصور قيمة تلك الـ ٤٠ سنتاً

الإضافية، ولكن في بلدة ريفية بولاية مسيسبي في عام ١٩٣٩، كان هذا المبلغ بمثابة الكثير من المال بالنسبة لغلام صغير. ولم تفكر أمي أبداً في أن تتركني أقوم بهذا التغيير، ويمكنني أن أضيف هنا أنني لم أفكر أبداً لم أكن أبداً أيضاً في معارضة رغباتها لأن السيد جون أر. أندرسون، الصالح التقي، والمفكر الإيجابي، كان يملك ويدير متجر البقالة. وكما أوضحت أمي لي، فإن الـ ٤٠ سنتاً لم تكن ذات أهمية. إن تأثير جون أندرسون لا يمكن بحال تقديره بالمال. وقد أكدت على حقيقة أنها لا تعرف الرجل الذي يدير متجر المأكولات. ربما يكون شخصاً جيداً، ولكنها تحب ولدها لدرجة بشدة لدرجة لا تستطيع معها أن تتركه يعمل في مكان لا تعرف يقيناً جودة أخلاق الرئيس فيه. لقد نما إلى سمعها أيضاً شائعة تقول إن متجر المأكولات هذا يبيع البيرة. اتخذت قرارها، وكان قراراً نهائياً لا رجعة فيه. وحيث إنها كانت تظهر لنا الحب وتغرس فينا الطاعة منذ ولادتنا، كان من الطبيعي أن أحترم رغباتها.

وكدليل على حكمة والدتي، فقد كان تأثير السيد أندرسون على حياتي هائلاً. لقد علمني فوائد نظام الاقتصاد الحر، وساعدني على تعلم قواعد اللغة، وعلمني القيم والسلوكيات التي ساعدتني اجتماعياً. لقد كان في مقام والدي، وكان معلمي الأول في مجال الأعمال. كان احترامي وعرفاني له بالجميل عظيمين، الأمر الذي جعلني أسمي ابني، جون توماس، على اسمه (والجزء الثاني من الاسم هو اسم والد زوجتي).

في متجر البقالة

مع والدة أحبتني بدرجة كافية لأن تقول "لا" لنزواتي، لم أحظ بميزة أن تكون لي والدة محبة فحسب، ولكن أيضاً والد بديل، مهتم، محب هو السيد أندرسون. تلك هي خلفية نشأتي وتربيتي. لقد عملت في متجر البقالة منذ أن كنت في الصف الدراسي الخامس وإلى ما بعد إنهاء الصف الدراسي الحادي عشر. لقد بدأت عملي في المتجر في التعامل مع العملاء مباشرة. ولكن لا تجعل هذا يدهشك كثيراً؛ فلقد اقتصر تعاملي مع العملاء على أن أطلب منهم إفساح الطريق لي بينما أقوم بكنس المتجر!

وأثناء عام التخرج من المدرسة، انتقلت وعملت لدى الرجل الذي كان مديراً للمتجر لدى السيد أندرسون. كان اسمه والتر هانينج. ولقد كان هو أيضاً رجلاً صالحاً منحني اهتماماً شخصياً. كان قد ابتاع قسم اللحوم في المتجر المجاور. وبعد تخرجي بقليل، انضممت لأسطول الولايات المتحدة. وفي الليلة التي سبقت رحيلي، دعاني السيد هانينج إلى حديث "ناصح مخلص" أخير. دعاني أن أعود مرة أخرى بعد أن يتم تسريحي للعمل لديه. بصراحة، لم أكن متحمساً للغاية للفكرة لأنني كنت أعمل حوالي ٧٥ ساعة أسبوعياً وأكسب حوالي ثلاثين دولاراً. شرح لي السيد هاينينج أنني إذا عدت مرة أخرى وعملت لمدة عامين معه وأتقنت العمل

في تلك الفترة، فإنه سوف يساعدني في شراء قسم خاص بي للحوم. إلا أن الشيء الذي حفزني بشدة هو أنه عرض علي صافي أرباحه للعام السابق، ٥١١٧ دولاراً. تذكر هنا أن الأشياء في عام ١٩٤٤ لم تكن هي نفسها الآن.

لم أستطع أن أصدق أن أي شخص يمكنه أن يكسب هذا المبلغ الكبير من المال في عام واحد فقط. ولكنه أكد لي أن هذا صحيح وأنني قادر على فعل نفس الشيء. في أول أيام شهر يوليو عام ١٩٤٤، تركت يازو سيتي، مسيسبي لألتحق بالأسطول البحري. وعندما انتهت الحرب، كنت في طريقي إلى يازو سيتي لافتتاح قسم اللحوم الخاص بي، وكسب ٥١١٧ دولار اًفي عام واحد.

وعندما كنت في البحرية، قابلت جين أبرناثي من جاكسون، ميسيسيبي، ووقعت في هواها. ولقد أصبحت زوجتي وحياتي منذ عام ١٩٤٦. وبعد أن أنهيت الخدمة العسكرية، التحقت بجامعة ساوث كاليفورنيا، وربحت المال من خلال بيع السندوتشات في مباني الطلبة في المساء. أبليت بلاءً حسناً أثناء العام الدراسي المنتظم، ولكن العمل كان راكداً في شهور الصيف. وفي أحد الأيام، رأت جين إعلاناً في الصحيفة عن شركة تطلب موظف مبيعات مقابل ١٠,٠٠٠ دولار سنوياً. شعرت أن احتياجهم إلى موظف مبيعات مقابل ١٠,٠٠٠ دولار سنوياً هو أكثر من مجرد صدفة، حيث إننا كنا نرغب في ١٠,٠٠٠ دولار سنوياً بالتأكيد. اتصلت لتحديد موعد وذهبت لمقابلة شخصية. وعدت للمنزل متحمساً بشدة وأخبرت زوجتي أنني حصلت على الوظيفة وسأجني ١٠,٠٠٠ دولار سنوياً. هي أيضاً شعرت بالإثارة وأرادت أن تعلم متى سأبدأ العمل. فقلت لها إن الرجل قال إنهم "سيتصلون بي".

في هذه المرحلة من حياتي، كنت ساذجاً للغاية إلى حد جعلني أصدق أنني حصلت على الوظيفة، ولم أدرك أنني قد "رُفضت". وبعد شهر كامل لم يصلني فيه أي رد بشأن الوظيفة، قمت بكتابة خطاب أكرر فيه اهتمامي بالوظيفة وأسأل عن وقت بدء العمل. كان ردهم واضحاً؛ إنهم لم يشعروا بقدرتي على البيع. ولكنني ثابرت وأصررت، وأخيراً، وبعد شهر آخر، وافقوا على إلحاقي بمدرسة تدريب. إلا أنهم أوضحوا تماماً أنهم غير ملزمين بمنحي الوظيفة إذا لم يشعروا بقدرتي على البيع بعد انتهاء فترة التدريب. كانت الوظيفة هي بيع أدوات الطهي وكان الدفع بطريقة العمولة. وبعد فترة التدريب، منحوني الفرصة. وعلى مدار عامين ونصف، وعلى الرغم من المساعدة الكبيرة التي قدمها لي مدير المبيعات، بل كرانفورد، كان كل ما فعلته هو أنني أثبت أنهم كانوا محقين منذ البداية. لا تسئ فهمي؛ فهذا لا يعني أنني لم أبع الكثير، فلقد بعت الكثير بالفعل. بعت سيارتي وأثاث منزلي. والشيء الوحيد الذي يجعل هذا السطر الأخير بعيداً عن الطرافة -بالنسبة لي على الأقل- هو صلته الوثيقة بالحقيقة.

إنك لا تغرق عندما تسقط في الماء

لا يعنيني كم أنت مفلس الآن أو كم كنت كذلك، ولكنني أعتقد بصدق أنني كنت "محترفاً في الإفلاس". ولا يعنيني كم أنت قانط أو غارق في الكآبة، أو كم كنت كذلك، ولكنني أعتقد يقيناً أنني كنت قانطاً وأكثر غرقاً في الكآبة. لقد عبر صديقي العزيز كافيت روبرت، الذي كانت قدراته كمتحدث ومدرب لا تفوقها عظمة وسمواً إلا صفاته كإنسان، عن الكثير والكثير في تلك المقولة: "إنك لا تغرق عندما تسقط في الماء؛ إنك تغرق فقط إذا بقيت هناك". وقال أيضاً: "لا بأس بأن تسقط، ولكن لا تيأس مطلقاً".

إنك لا تهزم إذا سقطت؛ إنك تهزم فقط إذا بقيت ساقطاً. أنا شخصياً أعتقد أنني توقفت عن مهنة البيع (في عقلي) لعدد من المرات يفوق عدد المرات التي فكر فيها أي شخص من قراء هذا الكتاب في التوقف عن أي شيء يقوم به. كان من المحبط أن أكون مفلساً، ومديناً، وغير واثق مما أفعله، وألا أعرف حقاً من يوم إلى آخر ما إذا كنت سأغرق أم سأسبح. تلك هي الأوقات التي يكون فيها الإيمان بشيء أكبر من ذاتك أمر شديد الأهمية. وكان مثال أمي أيضاً في الشجاعة، والإخلاص، والمثابرة ذا قيمة هائلة بالنسبة لي، حيث كانت بمثابة دليل ملهم ومحفز رائع بالنسبة لي.

إنني أعترف بأن الأمور كانت عسيرة بحق في بعض الأوقات، وأن الإحباط كان رفيقاً دائماً لي. كثيراً ما كنت أضطر إلى شراء البنزين بقيمة ٥٠ سنتاً، وإذا ارتكبت خطأً في وضع البنزين، كان يتوجب علي أن أعيد واحدة أو اثنتين من مواد متجر البقالة مرة أخرى إلى الرف. كان يتم فصل الكهرباء وحرارة الهاتف بشكل مؤقت عندما كنت لا أستطيع دفع الفواتير، بل إنني اضطررت حتى إلى إعادة السيارة عندما لم أتمكن من دفع القسط. وعندما ولدت طفلتنا الأولى، كانت فاتورة المستشفى ٦٤ دولاراً فقط. كانت المشكلة أنه لم تكن لدينا تلك الـ ٦٤ دولاراً. كان علي إتمام صفقتي بيع لكي أجمع المال اللازم لسداد فاتورة المستشفى. كانت كل تلك الأحداث محرجة ومخزية، ولكن لحسن الحظ، لم تكن تلك هي نهاية العالم.

لقد كنا مفلسين لأن صورة ذاتي كانت سيئة هزيلة، ومهاراتي كموظف مبيعات كانت محل شك، على أفضل تقدير. ولكي أوضح الفكرة، وأمنح جميع موظفي المبيعات المتعثرين التشجيع، إليك حادثة حقيقية من كتاب سخافاتي من شأنها أن تمنح التشجيع لأي شخص لديه قدر أدنى من الذكاء يمكنه من الخروج من كابينة الهاتف بدون أن تكون هناك توجيهات مكتوبة على بابها بشأن هذا الأمر.

كان بعض موظفي المبيعات الخبراء يقيمون حفلات عشاء تكون بمثابة عمليات عرض للمجموعات، لذا قررت أن أجرب نفس الشيء. وكان أول عرض أقوم به في حفل عشاء مع

السيد بي. سي. مور، الذي كان عنوانه ٢٢١٠ هاي ستريت، كولومبيا، ساوث كارولينا. وكان بين الحضور بعض العملاء المحتملين هم السيد والسيدة كلارنس سبنس، والسيد والسيدة أم. بي. جيتس. وعندما انتهيت من العرض، منحني كلا الزوجين دستة من الأسباب التي تجعلهم لا يبتاعون شيئاً، ولكن كلاهما انتهى بقوله: "سأشتري". عند هذه النقطة، كان أي موظف مبيعات عاقل -خاصة إذا كان مفلساً- سيكتب الطلبات ويحصل على عمولته. إلا أنني انصرفت من المنزل لأنه كان لدي موعد آخر، وكنت قد تأخرت عليه بالفعل. لقد نجحت في إتمام الصفقتين فيما بعد، لكنني أتساءل فقط كم منكم -حتى في أسوأ أيامه، ومهما كان غراً- كان سيفعل مثل هذا العمل الأخرق. نعم صديقي القارئ، إنني مقتنع بأن هناك أملاً فيك.

يمكنك أن تكون عظيماً

وبعد عامين ونصف من النجاح في البيع الذي لا أستطيع أن أسميه ساحقاً (وفي واقع الأمر، تستطيع أنت أن تعتبرني مبالغاً في تسميته بالنجاح)، تغيرت الصورة بشكل هائل، وتحولت حياتي المهنية ١٨٠ درجة. وإليك القصة. حضرت جلسة تدريب لمدة يوم كامل في شارلوت، نورث كارولينا، عقدها بي. سي. ميريل من ناشفيل، تنيسي. كانت جلسة تدريبية مفيدة، ولكنني كنت قد نسيت منذ زمن طويل الأساليب المحددة التي تعلمتها. وفي وقت لاحق من هذا المساء، قدت سيارتي عائداً إلى منزلي في لانكستر، ساوث كارولينا، لتقديم عرض مبيعات في حفل عشاء. تأخرت في الوصول إلى المنزل، وتأخرت أكثر جداً في دخول الفراش؛ ثم أبقتنا رضيعتنا الصغيرة مستيقظين أغلب الليل. وفي تمام الساعة ٥:٣٠ صباحاً، انطلق جرس التنبيه (لقد كان جرس "تنبيه" في تلك الأيام؛ والآن أصبحت أكثر واقعية حيث إنني أقول عنه جرس "الفرصة")، وأجبرتني العادة على التدحرج خارج الفراش. كنا نعيش في شقة صغيرة تقع فوق متجر للبقالة. وبعينين فيهما من النوم أكثر مما فيهما من اليقظة، نظرت من النافذة ورأيت الجليد يتساقط. كانت هناك بالفعل طبقة سمكها عدة بوصات من الجليد على الأرض، وكانت سيارتي العتيقة لا تعرف الشفقة في ظروف كتلك. وقد فعلت ما كان أي مخلوق عاقل سيفعله في ذلك الصباح. هذا صحيح؛ لقد زحفت عائداً إلى الفراش.

وبينما كنت أرقد في فراشي، خطر لي أنني لم أفوت أو أتأخر عن أي اجتماع من أي نوع قبل ذلك. بالإضافة إلى أنني كنت قد وعدت الشركة عندما قامت بتوظيفي -بعد حملة قمت بها لمدة شهرين لكي أحصل على الوظيفة- بحضور كل اجتماعات المبيعات وجلسات التدريب. وقد عاودتني أيضاً كلمات أمي: "إذا كانت كلمتك لا قيمة لها، فستكون أنت نفسك بلا قيمة في النهاية"، و"عندما تعمل لحساب أحدهم، أخلص في عملك معه. وإذا كنت منخرطاً في عمل ما؛ فاستغرق فيه بكل كيانك، وإذا كنت لا تستطيع أن تستغرق فيه بكل كيانك،

فاخرج منه بكل كيانك". نهضت من الفراش متعثراً مرة أخرى وقدت سيارتي في ذلك الطقس البارد إلى شارلوت، وإلى طريقة حياة جديدة تماماً.

وعندما انتهت جلسة التدريب، انتحى بي السيد ميريل جانباً في هدوء وقال لي: "أتعلم يا زيج، لقد كنت أراقبك منذ عامين ونصف، ولم أر في حياتي مطلقاً خسارة كتلك" (سيثير هذا انتباهكم الآن يا أصدقائي). سألته عما يعنيه وأنا أشعر بالفزع إلى حد ما، فأوضح لي قائلاً: "إن لديك الكثير من القدرة يا زيج. يمكنك أن تكون شخصاً عظيماً، وربما حتى بطلاً قومياً". شعرت بالتيه بطبيعة الحال، ولكنني كنت متشككاً قليلاً، لذا سألته ما إذا كان يعني هذا حقاً. وقد أكد لي قائلاً: "زيج، ليس لدي أدنى شك في أنك، إذا قمت بالعمل وفقاً لجدول زمني منظم، وبدأت في الإيمان بذاتك، فإنك ستصل إلى القمة حتماً".

ولكي أكون صادقاً معك عزيزي القارئ، عندما استوعب عقلي تلك الكلمات حقاً، أصابتني صدمة. عليك أن تتفهم خلفيتي لكي تستطيع تقدير ما كانت تلك الكلمات تعنيه بالنسبة لي. فلقد كنت صغير الحجم عندما كنت فتى صغيراً، وكان وزني أقل من ١٢٠ رطلاً بكامل ملابسي عندما وصلت إلى السنة النهائية في المدرسة العليا. ولقد كنت أعمل بعد اليوم الدراسي وفي أيام السبت لمعظم الوقت منذ بداية السنة الدراسية الخامسة، ولم أكن نشطاً في الألعاب الرياضية. وبالإضافة إلى أني كنت ضئيل الجسم بطيء الحركة، كنت أيضاً شديد الخوف والفزع. إنني لم أجرؤ على التحدث إلى فتاة حتى بلغت ١٧ سنة من العمر، وقد كان ذلك بترتيب من أحدهم. كانت صورة ذاتي هي صورة لفتى صغير من مدينة صغيرة يحلم بالعودة يوماً ما إلى مدينته الصغيرة لكي يكسب ٥١١٧ دولاراً في عام واحد. والآن فجأة، ها هو رجل أحبه وأكن له الإعجاب والاحترام يقول لي: "إنك تستطيع أن تكون شخصاً عظيماً". ولحسن الحظ، صدقت السيد ميريل وبدأت أفكر كبطل، والتصرف كبطل، ورؤية نفسي كبطل؛ والأداء كبطل.

النجاح سهل؛ بمجرد أن تؤمن بذاتك

من المهم أن تفهم أنني أثناء فترة العامين والنصف التي قضيتها في نضال كموظف مبيعات، تعلمت التعرف على العملاء المحتملين، وضرب المواعيد معهم، وتقديم عروض المبيعات لهم، والتعامل مع اعتراضاتهم، وإنهاء الصفقات بنجاح. لقد كان "موظف المبيعات" بداخلي مدرباً ومستعداً، ولكن الإنسان لم يكن "مستعداً" بعد. ولقد جعل السيد ميريل ذلك "الإنسان" مستعداً. إنه لم يعلمني الكثير من أساليب المبيعات، ولكن قبل أن ينتهي العام، كنت رجل المبيعات الثاني في أمريكا في شركة تضم ٧,٠٠٠ موظف مبيعات. استبدلت سيارتي المتواضعة بسيارة فارهة، وأصبحت مؤهلاً للحصول على أفضل ترقية يمكن أن تقدمها الشركة. وفي العام التالي، أصبحت واحداً من أعلى مديري المبيعات الميدانيين أجراً في الولايات المتحدة. وفيما

بعد، أصبحت أصغر رئيس قسم في تاريخ الشركة الذي يمتد لستة وستين عاماً.

إنني لم أكتسب فجأة مجموعة جديدة من مهارات البيع بعد مقابلتي مع السيد ميريل. ولم يقفز حاصل ذكائي ٥٠ درجة لأعلى. لقد أقنعني السيد ميريل بأنني أمتلك القدرة على النجاح، ومنحني شيئاً أطمح للوصول إليه في الحياة، والثقة اللازمة لاستغلال ما أمتلكه بالفعل. ولقد صدقته لأنه أحرز العديد من الإنجازات، وصمم البرنامج التدريبي الذي كنا نستخدمه، والأكثر أهمية من ذلك أنه كان رجلاً مستقيماً. ولو أنني لم أصدقه، لم كان لرسالته أثر علي. أتمنى أن تصدقني عندما أخبرك أنك أنت أيضاً، شخص مميز، وأنك جئت إلى العالم لكي تنجح، وأنك إذا استخدمت قدراتك، يمكنك أن تنجز أهدافاً قيمة.

لقد حدث الكثير من الأشياء منذ تلك المقابلة التي مر عليها أمد طويل مع السيد ميريل، ولكن ذلك الحدث كان بمثابة نقطة التحول في حياتي. هذا لا يعني أنني حققت النجاح في كل شيء منذ ذلك اليوم الذي لا ينسى، لأن هذا لم يحدث. لقد جاء وقت استخدمت فيه "التعميم الهائم" وحصلت على أكثر من نصيبي من فترات الصعود والهبوط.

أثناء إحدى "فترات الهبوط"، التقطت كتاب د. نورمان فينسنت بيل الذي يحمل عنوان "قوة التفكير الإيجابي" The Power of Positive Thinking وبعدها أخذت حياتي المهنية -التي كانت تعاني المتاعب مرة أخرى- في تقدم مستمر. ساعدني د. بيل على معرفة المصدر الحقيقي لمشكلاتي. وغني عن الذكر أن أقول إن مصدر مشكلاتي كان هو أنا نفسي. وقد كان العديد من الكتب الأخرى الجيدة والأشخاص الجيدين بمثابة "منقذي الحياة" في أوقات أخرى من "فترات الهبوط والفشل". لهذا السبب أشجعك على السعي الدءوب وراء صحبة أشخاص جيدين وكتب جيدة إيجابية. وعلى الرغم من أنه كانت هناك بعض "الإخفاقات" بعد السيد ميريل، فقد كانت هناك أيضاً بعض "النجاحات"، خاصة بعد يوم ٤ يوليو ١٩٧٢، عندما وهبت حياتي لأعمال الخير والسعي وراء رضا الله وجنة الآخرة.

لقد كان هذا الكتاب والحلقة الدراسية التي تحمل عنوان "ولد لتحقيق الفوز" Born to Win Seminar التي تعتمد على هذا الكتاب هما الجزء الأكثر إشراقاً في حياتي المهنية. ولكنني حظيت أيضاً بنعمة رؤية بعض أعمالي تترجم إلى أكثر من أربعة وثلاثين لغة ولهجة مختلفة. لقد ارتحلت لأكثر من خمسة ملايين ميل لألقي خطباً على جماهير يبلغ عددها ٦٩,٠٠٠ شخص، بداية من مجموعات من الطلاب، وموظفي شركات المبيعات، وانتهاءً بأفراد الفرق الرياضية المحترفين، وأعضاء الغرف التجارية. ولقد ظهرت مع أمريكيين بارزين مثل د. نورمان فينسنت بيل، والجنرال كولين باول، والجنرال "شابي" جيمس، وأرت لينكلتر، وبول هارفي، والنجم الأوليمبي بوب ريتشاردز، ود. كين ماكفرلاند، ودابليو. كليمنت ستون، وبات بوون، والرؤساء الأمريكيين رونالد ريجان، وجورج بوش، وجيرالد فورد، وآخرين.

إنني لا أذكر هذه الأشياء لإبهارك أو إثارة إعجابك تجاه ما مكنني الله من إنجازه، ولكن لتشجيعك على فعل ما يمكنك فعله بما تمتلكه. إنني أعتقد مخلصاً أنه لم يكن هناك شخص "عادي" أكثر مني فيما يتعلق بالحجم، أو القوة، أو الذكاء، أو القدرة. إنني أؤمن يقيناً أنه طالما أمكنني تحقيق النجاح، فإنك أنت أيضاً قادر تماماً على تحقيقه.

العديد من العوامل والأفراد يشتركون في كتابة قصة حياة أي إنسان، ولكن الأثر الفريد الذي تركه السيد بي.سي. ميريل على حياتي كان أكبر وأعمق من أن أوفيه حقه مهما قلت عنه. والشيء الذي لا يصدق (على الأقل بالنسبة لي) هو أن محادثتنا بالكامل استغرقت أقل من خمس دقائق وإشتملت على عدد قليل للغاية من الكلمات فقط. وهذا أحد الأسباب التي تجعلني أعرف يقيناً أن صورة واحدة لا تساوي ١٠,٠٠٠ كلمة. وهذا أيضاً أحد الأسباب التي تجعلني أدعو له قبل كل خطبة ألقيها قائلاً: "اللهم اجعلني اليوم بي. سي. ميريل". وقد كان هذا هو دعائي طوال الوقت الذي قضيته في كتابة هذا الكتاب. لقد ساعدني السيد ميريل على أن أكف عن النظر إلى نفسي على أنني شخص ضئيل من بلدة صغيرة يناضل لكي يعيش. لقد جعلني أرى نفسي على أنني شخص مميز لديه شيء يقدمه للآخرين.

ويا لها من نعمة رائعة أن أتمكن من لعب دور صغير ولكنه مشابه لذلك في حياتك. إنني أعتقد فحسب أنني عندما أطرح عليك الأفكار والآراء التي يمكن أن تجعل حياتك على كوكب الأرض أكثر ثراءً، فإنني أقوم بما أمرني به الله. أملي ودعائي أن يكون هذا الكتاب –خاصة هذا الفصل منه– بمثابة الجسر الذي يُمكنك من الانتقال بسهولة من قبول ذاتك إلى قبول الآخرين. فإذا حدث هذا، فستكون مكافأتي عظيمة بحق.

الجزء الثالث

علاقاتك مع الآخرين

الهدف:

١. توضيح الطريقة التي ينبغي أن ترى بها الآخرين.

٢. الترويج لفكرة أنك تعامل الآخرين وفقاً للطريقة التي تراهم بها.

٣. إثبات أنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الآخرين على الحصول على ما يريدونه.

٤. تعريف الحب الحقيقي الصادق، وتقديم اقتراحات محددة لكيفية الملاطفة والتودد؛ للزوجة بالطبع (فالرفاق من العزاب يعرفون تلك الأمور جيداً بالفعل).

الفصل ٧

الطريقة التي ترى بها الآخرين

الباحثون عن الخير

منذ سنوات عديدة مضت، تم إجراء تحليل على ١٠٠ مليونير عصامي في أمريكا. كانت أعمارهم تتراوح بين ٢١ عاماً و٧٠ عاماً. وكانت خلفياتهم التعليمية تتباين أيضاً بين مستوى المدرسة الابتدائية وبين درجة الدكتوراه. وقد تباينت السمات والصفات الأخرى أيضاً بشكل كبير. على سبيل المثال: كان سبعون بالمائة منهم قادمين من مدن عدد سكانها ١٥,٠٠٠ شخص أو أقل. ومع ذلك فقد كانوا يتفقون معاً في شيء واحد؛ لقد كانوا جميعاً يشتركون في "البحث عن الخير". لقد كانوا يستطيعون رؤية الخير في الآخرين؛ وفي جميع المواقف.

أثق في أنك سمعت قصة الفتى الصغير الذي صاح في أمه -في نوبة غضب- قائلاً إنه يكرهها. وبعد ذلك، وربما خوفاً من العقاب، راح يجري خارج البيت حتى وصل إلى جانب التل وهناك صاح: "أكرهك، أكرهك، أكرهك". وارتد إليه الصدى من التل: "أكرهك، أكرهك، أكرهك". وراح الفتى يجري عائداً إلى المنزل وهو يشعر بالفزع إلى حد ما، وأخبر أمه أن هناك فتى صغيراً خبيثاً في الوادي يقول له إنه يكرهه. وأخذته أمه مرة أخرى إلى التل

وأمرته أن يصيح: "أحبك، أحبك". فعل الصبي ما أمرته به أمه، واكتشف هذه المرة أن هناك فتى صغيراً لطيفاً في الوادي يقول له: "أحبك، أحبك".

إن الحياة تشبه الصدى. ما تقدمه لها يعود إليك. وما تزرعه تحصده. وما تقدمه تحصل عليه. وما تراه في الآخرين هو ما يوجد لديك. أياً كنت أو كان عملك، إذا كنت تبحث عن أفضل طريقة لحصد أكثر وأفضل المكافآت والجوائز في جميع مجالات الحياة، فينبغي عليك أن تبحث عن الخير في كل شخص آخر وفي كل موقف تمر به، وأن تتبنى تلك القاعدة الذهبية القديمة التي تقول: عامل الناس كما تحب أن يعاملوك باعتبارها أسلوب حياة.

هناك حقيقة عامة هي أنك تعامل الناس وفقاً للطريقة التي تراهم بها بالضبط. وهناك حقيقة أخرى هي أن كل ما عليك عمله لكي تعثر على "الخير" أو "القدرة" في شخص آخر هو أن تبحث. وبمجرد أن تجد هذا "الخير" أو "القدرة" في الشخص الآخر، فإنك تعامله بشكل أفضل، ومن ثم فإنه يؤدي بشكل أفضل. لذا فإن كونك "باحثاً عن الخير" لهو "عمل" جيد، كما أنه ينم عن "إنسانية" جيدة.

لا تنزلي القمر

بعد أن "تعثر" على الخير، احرص على أن تقدم بعض الخير عن طريق الإعلان عما وجدته. في الكثير من الأوقات، يرى الناس الخير ولكنهم يتعاملون معه كأنه سر. ولكن هذا لم يعد صحيحاً في مدرسة باي سيتي هاي سكول العليا، في مدينة باي سيتي، تكساس. فمنذ سنوات عديدة مضت، وبدعم كامل من المدير جوي جراهام، بدأ باري تاكر برنامج تقدير وعرفان موجه نحو التعرف على الطلاب الذين يستحقون الثناء والتقدير ولكن أحداً مع ذلك لا ينتبه إليهم برغم أنهم يظهرون سلوكيات ومواقف إيجابية مسئولة. وخلال العام الدراسي، تم تقدير أكثر من ٥٠٠ طالب بواسطة المدرسين. وقد قدم السيد تاكر تلك النتائج: (١) تم تقدير الطلاب الجيدين والثناء عليهم. (٢) أدرك الطلاب أنه من الممكن الانتباه إليهم عندما يكون سلوكهم إيجابياً، وليس فقط عندما ينخرطون في السلوكيات السلبية. (٣) أصبح المدرسون والمسئولون في المدرسة يعرفون العديد من الطلاب بأسمائهم وليس بأشكالهم فحسب. (٤) تحسنت مواقف الطلاب كثيراً؛ فلقد قدروا هذا العمل من جانب المدرسة. (٥) تم إجبار المدرسين على البحث عن السمات الإيجابية في الطلاب في فصولهم.

عندما كان يتم استدعاء الطلاب إلى مكتب السيد تاكر، كان رد فعلهم الأول يكون هو: "ماذا فعلت؟" متوقعين شراً. وكان فضولهم يتحول إلى بسمات عندما كان يخبرهم "بما فعلوه".

لن أنسى أبداً ذلك الوقت الذي قابلت فيه والتر هيلي -وهو رجل ناجح ونشط وفعال من دالاس، تكساس- لأنني أنا وهو قد أقمنا علاقة مودة وثيقة. بعد زيارة قصيرة له، أراد أن

يعرض علي إحدى مغامراته الفريدة. كان يعمل في مجال التأمين وابتكر فكرة جديدة لترويج التأمينات للآلاف من البقالين المستقلين في طول الولايات المتحدة وعرضها، باستخدام مخزن البقالة كأساس.

قمنا بزيارة أحد تلك المخازن الهائلة الضخامة، وبينما كنا ندخل، توقف هو أمام عامل لوحة مفاتيح التحويل وقال: "أود أن أقول لك إنك تقوم بعمل رائع على لوحة المفاتيح تلك. إنك تجعل الناس يشعرون وكأنك تسعد باتصالهم". ابتسم عامل لوحة التحويل ابتسامة عريضة وقال: "أشكرك يا سيد هيلي، هذا هو ما أحاول القيام به بالفعل". وبعد ذلك، سرنا إلى داخل قطاع البيع. وبينما كنا نمر على أحد الأقسام، قال لي السيد هيلي: "معذرة يا زيج، دعنا ندخل إلى هذا القسم. أريدك أن تقابل هذا الرجل". دخل إلى القسم، وقدم نفسه لأحد الرجال، وقال: "أتعلم، إنني لم أتعرف عليك من قبل، ولكنني أعرف ذلك القسم الذي تعمل به، وأريدك أن تعلم أنني أدرك ما يحدث هنا. فمنذ أن توليت أنت رئاسة هذا القسم، لم تصلنا أية شكوى، وهذا بمثابة تقدير رائع لك ولمقدرتك". ابتسم الرجل ابتسامة واسعة: "حسناً، أشكرك كثيراً يا سيد هيلي، إنني أبذل قصارى جهدي".

صعدنا إلى الدور الثاني وبينما بدأنا المشي إلى المكتب، توقف وقال: "زيج، أود أن أعرفك بأفضل سكرتيرة جلست وراء مكتب على الإطلاق"، ثم وجه حديثه إليها قائلاً: "أتعلمين، لا أظن أنني أخبرتك بهذا من قبل، ولكن زوجتي تظن أنك قادرة على إنزال القمر في أي وقت لو شئت ذلك، لذا فإنني أرجوك ألا تفعلي هذا". ابتسمت السكرتيرة وقالت: "أقدر لك هذا". ودخلنا إلى مكتب التأمين وقال لي: "زيج، صافح أحد أفضل موظفي المبيعات على الإطلاق".

استغرقت الرحلة بأكملها أقل من ثلاث دقائق، ولكن والتر هيلي قدم لكل واحد من هؤلاء الأشخاص شيئاً يحفزه ويشجعه. لقد تركهم في حال أفضل من الحال التي وجدهم عليها. لقد قدم لهم بعض الثناء المخلص الصادق، وهو ما ترك بداخلهم شعوراً بالحماس تجاه أعمالهم وشركتهم. وأستطيع أن أؤكد لكم أنهم نتيجة لذلك قاموا بأعمالهم بمزيد من الفعالية والكفاءة. ويمكنني أن أؤكد لكم أيضاً أن والتر هيلي شعر بالتحسن نتيجة تلك الرحلة، وأنا كذلك. فمن المستحيل أن تؤثر في شخص آخر تأثيراً إيجابياً أو أن تمنحه دفعة دون أن تجني أنت نفسك استفادة من ذلك.

المشكلة هي

عندما كنت موظف مبيعات شاباً، قرأت قصة تركت بداخلي أثراً دائماً. ظهرت فتاة تبلغ من العمر خمسة أعوام على المسرح الموسيقي للمرة الأولى وهي تنشد في حفل موسيقي بالمدرسة.

كانت تتمتع بصوت جميل، وكان متوقعاً لها منذ البداية حياة مهنية رائعة في مجال الموسيقى والغناء. وبينما كانت تكبر في العمر، كان الطلب عليها يزيد أكثر وأكثر في المدرسة، وفي المناسبات الاجتماعية. وعندما أدركت أسرتها ضرورة التدريب الاحترافي على الغناء، أرسلتها إلى مدرس غناء وموسيقى شهير. وكان ذلك المدرس يتقن الموسيقى كما لا يتقنها سواه إلا قليلين. لقد كان شخصاً يسعى إلى الكمال ويطالب بأفضل أداء في جميع الأوقات وتحت أية ظروف. ففي أي وقت كان صوت الفتاة يتذبذب فيه قليلاً أو لا يخرج في التوقيت المناسب بالضبط، كان يوضح لها الأخطاء التي وقعت فيها بعناية واهتمام. وبعد مرور فترة من الزمان، تعمق إعجابها بأستاذها. وعلى الرغم من فارق السن الكبير ومن حقيقة أنه كان يميل إلى الانتقاد بأكثر مما يميل إلى المجاملة والتهنئة، وقعت في حبه وتزوجا.

ولقد استمر في تعليمها، ولكن أصدقاءها اكتشفوا بعض التغيرات التي طرأت على صوتها الطبيعي الجميل. لقد اكتسب صفة التوتر والمط ولم تعد به تلك الإثارة الصافية التي كانت له من قبل. وبالتدريج، أصبحت دعوات الغناء التي تتلقاها أقل. وفي النهاية، توقفت تماماً تقريباً. وبعد ذلك، مات زوجها ومعلمها، وتوقفت هي على مدار السنوات القليلة التالية لموته عن الغناء. لم تعد موهبتها تستغل، وظلت تلك الموهبة ساكنة إلى أن بدأ موظف مبيعات مفعم بالحيوية والحماس في التودد إليها وملاطفتها. وبين الحين والآخر، وعندما كانت تدندن بلحن أو تنطلق منها أغنية صغيرة، كان هذا الرجل يتعجب من صوتها الجميل ويثني عليه بشدة. كان يقول لها: "واصلي الغناء لبعض الوقت يا عزيزتي. إنك تتمتعين بأجمل الأصوات في هذا العالم بأسره".

وفي واقع الأمر فإن هذا الرجل -باعتباره موظف مبيعات- ربما لم يكن يعرف حقاً ما إذا كان صوتها جيداً، أم سيئاً، أم عادياً، ولكنه كان يعرف أنه يحب صوتها كثيراً. لذا، فقد كان يغرقها بالثناء والمديح. ومما لا يدعو للدهشة كثيراً أن ثقتها بنفسها قد عادت إليها وبدأت في تلقي دعوات الغناء مرة أخرى. وبعد ذلك، تزوجت من هذا الشخص "الباحث عن الخير" واستمرت في ممارسة مهنتها الخاصة بنجاح.

أود أن أؤكد هنا على أن ثناء موظف المبيعات على صوتها كان مخلصاً وصادقاً تماماً، كما أنه كان مطلوباً بشدة في هذا السياق. في الواقع، إن الثناء الصادق هو إحدى أكثر طرق التعليم والتحفيز فعالية في الوجود. قد تبدو المجاملات أحياناً وكأنها كلام في الهواء، ولكنها -مثل الهواء الذي نستخدمه في ملء الإطارات في سياراتنا- يمكن أن تسهل مسيرنا في طريق الحياة.

إنك رجل أعمال

وضع أحد رجال الأعمال من نيويورك دولاراً في كيس شاب يبيع الأقلام الرصاص ويمارس الشحاذة في محطة مترو الأنفاق ثم استقل المترو في عجلة. وبعد لحظة من التفكير، خرج من المترو مرة أخرى، وسار نحو الشحاذ، وتناول العديد من أقلام الرصاص من الإناء الذي يضعه الشاب أمامه، وأوضح للشاب قائلاً بلهجة يغلب عليها الاعتذار إنه بسبب تعجله تجاهل التقاط الأقلام التي قرر شراءها بالدولار الذي كان قد وضعه، ورجا الشاب الشحاذ ألا يغضب منه. قال له: "إنك رجل أعمال مثلي تماماً على أية حال، ولديك بضاعة تبيعها وأسعارها مناسبة للغاية". ثم استقل القطار التالي.

وفي إحدى المناسبات الاجتماعية، وبعد بضعة شهور من هذا الموقف، تقدم موظف مبيعات مهندم أنيق نحو رجل الأعمال وقدم نفسه له قائلاً: "إنك لا تذكرني على الأرجح، وأنا لا أعرف حتى اسمك، ولكنني لن أنساك ما حييت. إنك أنت الرجل الذي أعاد إلى احترامي لنفسي. لقد كنت "شحاذاً" أبيع أقلام الرصاص إلى أن جئت أنت وأخبرتني أنني رجل أعمال".

قال أحد الحكماء ذات مرة: "إن كثيراً من الناس وصلوا إلى أبعد مما ظنوا أنفسهم قادرين عليه لأن شخصاً آخر ظن أنهم قادرون على ذلك". كيف ترى الآخرين؟ إن الخير الأعظم الذي نستطيع أن نقدمه لأي شخص آخر ليس هو أن نعطيه مما نملك، وإنما أن نكشف له عما يملك هو ونوضح له ما يستطيع تحقيقه. إن كم المواهب والقدرات التي تكمن بداخل الإنسان لمذهل بحق. لقد خصصنا الكثير من الوقت في الجزأين الأولين من الكتاب لإقناعك بذاتك وبقدراتك. وكما أن الخطوة الأولى نحو النجاح هي معرفة قدراتك ومواهبك الشخصية، فإن الخطوة الثانية هي معرفة قدرات ومواهب الآخرين. ولحين الحظ، فبينما نتعرف على قدراتنا الشخصية، يكون من السهل أن نتعرف على قدرات الآخرين. وبمجرد أن نرى تلك القدرات بوضوح، يمكننا أن نساعدهم على اكتشافها بأنفسهم، من أجل أنفسهم.

قال أصحاب البنوك: لا

بسبب المعايير البنكية ومنطق العمل في مجال البنوك، كان عليهم أن يقولوا: لا. فالمتقدمة لم تكن لها علاقة نسب أو قرابة بأحد مديري البنوك (لم تستطع أن تثبت أنها ليست بحاجة إلى الـ ٦,٠٠٠ دولار)، وكانت ترغب في إدخال المزيد من التمويل إلى مشروع جديد، ولم تكن لديها خبرة في إدارة الشركات، كما أنها تركت شركتها القديمة بسبب خلاف على فلسفة العمل، ولم يكن الاقتصاد مزدهراً جداً في ذلك الوقت، وبالإضافة إلى كل هذا، فقد كانت امرأة.

والأسوأ من كل ذلك أنها كانت لديها تلك الفكرة الغريبة التي تقول إنه من الممكن إقامة مشروع تجاري ناجح على أساس المبادئ الأخلاقية والدينية.

والأمر المدهش حقاً أنها كانت تعتقد حتى في فكرة أن العميل، والشركة، وموظف المبيعات يستطيعون جميعاً الاستفادة عندما تتم صفقة البيع. ولتعقيد "المشكلة" أكثر، فقد كانت تؤمن بضرورة دفع الفواتير والعلاوات والمكافآت عندما يحين موعد دفعها وليس عندما يكون ذلك مناسباً.

ولكن إذا كنت تظن أن كل هذا كان سيئاً (في أعين البنكيين)، فتابع القراءة؛ الأمر يزداد سوءاً. لقد كانت ماري كرولي تعتقد أنه ينبغي افتتاح اجتماعات المبيعات أو التدريب بالدعاء والابتهال إلى الله. وفيما بعد، خطرت لها هي وابنها دون كارتر -الذي كان يعمل إلى جوارها في المشروع- تلك الفكرة الثورية التي مفادها إنه من الجيد توظيف الأشخاص المعاقين. وبالإضافة إلى هذا، فقد "خرج المشروع عن نطاق السيطرة" بالفعل، حيث كانت قوة المبيعات المتكاثرة كالفطريات تبيع، وتبني، وتتزايد بسرعة كبيرة للغاية لدرجة أن الشركة كانت لا تكاد تلاحق على الطلبيات.

ومع ذلك فقد كان من الواضح أن البنكيين الذين قالوا: لا كانوا مخطئين، وأن الوحيد الذي كان محقاً كان هو الوحيد الذي قال: نعم، لأن شركة هوم إنتريورز أند جيفتس Home Interiors and Gifts، التي أسستها صاحبتها ماري كرولي من دالاس، تكساس، هي إحدى أفضل القصص التحفيزية المثيرة في هذا القرن. لقد تمكنت ماري كرولي -التي بدأت من نقطة الصفر، ومن خلال الاستفادة من جميع مبادئ تحقيق النجاح الكبير والمميز والدائم- من بناء شركة أصبحت هي النموذج المحتذى به في عالم المبيعات المباشرة. إنها شركة قائمة على أساس متين من الإيمان بالله العظيم، واليقين في أنه ليس من الممكن فقط بناء مشروع تجاري على الإيمان، والاستقامة، والعمل الجاد، والمساواة في الفرص بين الجميع، بل إنه من المحتم أن يتم بناؤه بتلك الطريقة من أجل الاستمرار والبقاء. ولأنها كانت امرأة -فخورة وسعيدة بذلك- تعرضت ماري لألم ومرارة التحامل والتمييز بشدة كافية لأن تجعلها تعلم أنه من المحتم ألا يكون لمثل تلك الأشياء أي تواجد في شركتها.

والسؤال الذي يطرحه معظم الناس هو كيف ولماذا حققت ماري كرولي وشركتها هذا النجاح المبهر منذ تم تأسيس الشركة في ديسمبر عام ١٩٥٧. والإجابة بسيطة، ولكنها عميقة للغاية في نفس الوقت. فلو أنه طلب مني إيجاز النجاح الذي حققته ماري كرولي وشركتها في كلمات قليلة، فإنني سأقول إنها وصلت إلى القمم التي وصلت إليها بسبب عمق إيمانها ومعتقداتها. لقد كانت تؤمن بأن "شخصاً واحداً لديه إيمان يساوي قوة يبلغ عددها تسعة وتسعين شخصاً

ليس لديهم سوى مجرد اهتمام". لقد كانت تؤمن بالقدرات الهائلة الكامنة بداخل كل إنسان، وكانت عازمة على منح موظفات المبيعات لديها فرصة غير محدودة للنمو والنجاح المالي. لقد كانت تؤمن بأن الإنسان إذا قام ببناء موظفيه ذهنياً، وأخلاقياً، وجسدياً، وروحياً، فإنهم سيقومون ببناء المشروع على نفس الأسس. لقد كانت ماري كرولي سيدة ثرية على أي "معيار" يمكن القياس عليه، ولكنها لم تكن ثرية بسبب ما كانت تمتلكه (وقد كانت تمتلك الكثير)، وإنما بسبب ما قامت بمنحه (وقد قامت بمنح ما هو أكثر).

وقد عبرت ماري ذاتها عن ذلك بجمال في كتابها Think Mink. وإليك بعض الجواهر النفيسة التي تركتها لنا: "لا تنخرط في ممارسة عادات الأرانب؛ فكر كما تفكر حيوانات المنك"، "يحتاج الناس إلى الحب، ويكونون في أشد الحاجة إليه حقاً عندما يكونون أقل استحقاقاً له"، "القلق هو سوء استخدام للخيال"، "إن الله قادر على إصلاح قلوبنا المحطمة، إذا كان كل جزء منها يلهج بحبه والثناء عليه"، "لا تفكر بطريقة "لو"، ولكن فكر بطريقة "كيف""، "يجب أن تستمر في العطاء بلا توقف"، "يجب أن يكون قلبك، وليس عقلك، مفعماً بالعاطفة"، "إن البهجة والسعادة تزيد وتتضاعف عندما تقسمها على الآخرين"، وأخيراً "كن إنساناً ذا قيمة؛ فالله لا يخلق شيئاً عبثاً".

لم تكن قصة ماري كرولي وشركتها كلها مشرقة ولم يكن الطريق مفروشاً بالورود دائماً. لقد كان هناك الكثير من العرق، والدم، والدموع، ولكن لم يكن هناك أبداً أي نقص أو خلل في الأمور المهمة: الكثير من الحب، والإيمان، والحماس، والإصرار، والعزم، والعمل الجاد المخلص. وتلك الأشياء يا صديقي هي التي تمنحك جميع الأشياء الطيبة التي يمكن أن تقدمها الحياة. إن قصة ماري كرولي هي حالة كلاسيكية تقليدية يستطيع أي محام أن يستخدمها في ساحات المحاكم ليثبت أنك تستطيع الحصول على كل ما تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الآخرين على الحصول على ما يريدونه.

الفئران

منذ سنوات عديدة مضت، أجرى د. روبرت روزينثال في جامعة هارفارد مجموعة من التجارب المثيرة التي ضمت ثلاث مجموعات من الطلاب، وثلاث مجموعات من الفئران. قال د. روبرت المجموعة الأولى من الطلاب: "إنكم محظوظون. ستتعاملون مع مجموعة الفئران العبقرية. تلك الفئران من سلالة ذكية وهي ذات ذكاء حقيقي مفرط. سوف تصل إلى نهاية المتاهة مباشرة وبكل بساطة، وسوف تأكل الكثير من الجبن، لذا عليكم بشراء الكثير منه".

وقال للمجموعة الثانية: "مجموعة الفئران التي ستتعاملون معها هي مجرد فئران عادية؛

ليست ذكية للغاية، وليست غبية للغاية؛ مجرد مجموعة من الفئران العادية. سوف تصل في نهاية الأمر إلى نهاية المتاهة وتأكل الجبن، ولكن لا تتوقعوا منها الكثير. إنها "عادية تماماً" في قدراتها وذكائها، لذا سيكون أداؤها عادياً وغير مميز".

وقال لمجموعة الطلاب الثالثة: "تلك الفئران سيئة بحق. ولو أنها وصلت إلى نهاية المتاهة، فسيكون ذلك مجرد صدفة وليس نتيجة لتخطيط. إنها فئران حمقاء بحق، لذا فمن الطبيعي أن أداءها سيكون ضعيفاً للغاية. أشك حتى في أنه يجب عليكم شراء أي كمية من الجبن. فقط ضعوا لافتة عند نهاية المتاهة مكتوباً عليها كلمة: جبن".

وعلى مدار الأسابيع الستة التالية، أجرى الطلاب تجاربهم تحت ظروف علمية قاسية بالفعل. أدت الفئران العبقرية كفئران عبقرية بحق؛ حيث وصلت إلى نهاية المتاهة بسرعة فائقة. أما الفئران العادية؛ حسناً، ماذا تتوقع من مجموعة من الفئران العادية؟ لقد وصلت إلى النهاية ولكنها لم تحقق أية أرقام تنم عن السرعة في تلك العملية. والفئران الغبية؛ آه يا أخي، لقد كانت غاية في الغباء حقاً! لقد واجهت صعوبات حقيقية، وعندما وصل أحدها إلى نهاية المتاهة، كان من الواضح أن ذلك حدث بطريق الصدفة البحتة وبالطبع لم يكن نتيجة أي نوع من أنواع "التخطيط".

وإليك الشيء المدهش في هذا الشأن كله: لم تكن هناك أية فئران عبقرية أو أخرى غبية؛ لقد كانت جميعها فئران عادية تمت ولادتها في نفس البطن. لقد كان الاختلاف في الأداء هو النتيجة المباشرة للاختلاف في مواقف الطلاب الذين قاموا بإجراء مجموعة التجارب على الفئران. وباختصار، لقد تعامل الطلاب مع الفئران "بشكل مختلف" لأنهم رأوهم "بشكل مختلف"، والمعاملة المختلفة تجلب نتائج مختلفة. إن الطلاب لم يكونوا يعلمون لغة الفئران، ولكن الفئران أيضاً لها مواقف ذهنية، والموقف الذهني هو لغة عامة وشاملة.

أطفال؛ بائعون؛ موظفون؛ أزواج

إليك بعض الأسئلة: أي نوع من الأطفال لديك؟ إذا كنت موظف مبيعات، فأي نوع من العملاء المحتملين كنت تتعامل معهم؟ وإذا كنت مدير مبيعات، فما نوع موظفي المبيعات في قوتك؟ وإذا كنت طبيباً، فأي نوع من المرضى كنت تعالج؟ وإذا كنت صاحب عمل، فما نوع الموظفين لديك؟ وإذا كنت زوجاً، فما نوع زوجتك؟ وإذا كنت زوجة، فما نوع زوجك؟

لعلك تقول: "مهلاً لحظة يا زيجلار، اللعنة على كل هذا، لقد كنت تتحدث منذ دقيقة واحدة عن تلك الفئران، والآن تتحدث عن أطفالي، زوجتي، زوجي، عملائي. هل يمكنك أن تكون أكثر وضوحاً؟". من الواضح أنني أتحدث عن مواقفك الذهنية وأثر تلك المواقف على

حياة الأشخاص الذين يرتبطون بك. دعنا نتقدم خطوة أخرى في قصة الفئران، لأن التجربة قد استمرت لخطوة إضافية وتم توسيعها لتضم مدرسة ابتدائية محلية.

قيل لأحد المعلمين بالمدرسة: "إنك مدرس محظوظ. ستتعامل مع مجموعة الأطفال العبقرية. هؤلاء الأطفال أذكياء لدرجة مفزعة. سيقدمون لك الإجابات عن أسئلتك من قبل أن تطرحها. إنهم أطفال أصحاب ذكاء مفرط. ولكن هناك تحذير هنا: إنهم أذكياء لدرجة أنهم سيحاولون استغفالك؛ فالبعض منهم كسول وسيحاول خداعك بحيث لا تعطيه الكثير من العمل والواجبات. لا تستمع إليهم؛ فهم قادرون على إنجاز المطلوب. فقط أعطهم كل ما تريد منهم القيام به. البعض منهم سيقول لك: "أيها المعلم، هذا أصعب مما ينبغي". لا تنصت إليهم، ولا تقلق بشأن كون الواجبات أصعب مما ينبغي؛ فهؤلاء الصبية يستطيعون حل أصعب الواجبات إذا استخدمت مهاراتك في التدريس وأعلنت لهم ثقتك فيهم بالإضافة إلى بعض الجرعات اليومية من الحب، والتهذيب، والاهتمام الصادق".

وقيل لمعلم ثان: "المجموعة التي ستتعامل معها هي المجموعة العادية من الأطفال. إنهم ليسوا شديدي الذكاء، وليسوا شديدي الغباء أيضاً. إنهم أصحاب منحنيات ذكاء، وخلفيات، وقدرات متوسطة عادية، لذا فإننا لا نتوقع منهم أكثر من نتائج عادية".

وبالطبع، أدت مجموعة الطلاب العباقرة بشكل أفضل من مجموعة الطلاب العاديين. وفي واقع الأمر، ففي نهاية العام الدراسي، كان الطلاب الأذكياء يسبقون زملاءهم العاديين في التقدم في الدراسة بمقدار عام كامل. وأراهن أنه ما من ضرورة لأن تكون عبقرياً لتخمن نهاية تلك القصة، أليس كذلك؟ هذا صحيح؛ لم يكن هناك أي طلاب عباقرة. لقد كانوا جميعاً طلاباً عاديين. لقد كان الاختلاف الوحيد يكمن في الموقف الذهني للمعلم. لقد ظن معلم المجموعة الأولى أن الطلاب العاديين عباقرة، لذا فقد تعامل معهم على أنهم عباقرة، وانتظر منهم أن يؤدوا كعباقرة، ولقد فعلوا. لقد تم منحهم شيئاً مشجعاً يشبون إليه وليس شيئاً محبطاً ينحدرون إليه. صحيح حقاً أن الطريقة التي "ترى" الناس بها هي الطريقة التي "تعاملهم" بها، والطريقة التي تعاملهم بها كثيراً ما تكون هي الطريقة التي يصبحون عليها.

وإليك بعض الأسئلة الأخرى: هل أصبح أطفالك أكثر ذكاءً بأي قدر في خلال الدقائق الخمس الأخيرة؟ وماذا عن موظفي المبيعات في شركتك؟ هل أصبح موظفوك أو زملاؤك أكثر إنتاجية، وأكثر حكمة، وأكثر احترافاً، وأكثر مهارة خلال تلك الدقائق القليلة؟ وماذا عن زوجتك؟ هل أصبحت أكثر جمالاً وجاذبية؟ وهل زادت منزلة زوجك لديك؟ إذا لم تحدث تلك الأشياء، فإني أحثك على أن تقلب الصفحات السابقة وتعيد قراءتها مرة أخرى، لأنك بذلك تكون قد فقدت الفكرة الأساسية التي أريدك أن تفهمها. وهكذا فإن أسرتك، وأصدقاءك، وزملاءك لديهم مشكلة؛ إنها أنت.

عبر أحد الشعراء عن تلك الفكرة بصورة جميلة عندما قال: "إذا نظرت إلى الإنسان كما هو عليه، فإنك ستجعله أسوأ مما كان عليه، ولكن إذا رأيته على أنه أفضل شخص يمكنه أن يكونه، فإنه سيتحول حقيقة ليصبح أفضل شخص يمكنه أن يكونه". إذا أصبح أطفالك أكثر ذكاءً بشكل مفاجئ -أثناء قراءتك لتلك الكلمات- أو إذا تحسن زوجك، أو زوجتك، أو زملاؤك في نظرك، فدعني أقول لك: "تهانئي، إنك أنت من يحقق التقدم هنا".

أحد الأمثلة الرائعة على فلسفة رؤية الخير في الآخرين تلك هو المدرب السابق لجامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس، جون وودن، والذي يمثل بالمناسبة أفضل وأبلغ رد على عبارة ليو دوروشر الشهيرة والخاطئة بشكل فاضح والتي تقول: "الأشخاص الودودون يأتون في مؤخرة السباق". لقد كان وودن يرى لاعبي فريق كرة السلة الذي يدربه كأشخاص متكاملين، وكان شديد الاهتمام بتدعيم أخلاقياتهم كاهتمامه بسرعتهم ومهارتهم تماماً. وقد كان يعتقد أيضاً ويعلم غيره أن كل شيء في الحياة يمكن دعمه وزيادته عن طريق العمل مع الاهتمام بالطرف الآخر ووضعه في الاعتبار. لقد كانت روح الفريق، والإخلاص، والولاء، والحماس، والاتزان جميعها علامات مميزة للفرق التي قام بتدريبها. وحيث إن تلك الفرق التي دربها حققت الفوز ببطولة الدوري القومي ١٠ مرات في ١٢ عاماً، من بينها سبع مرات متصلة، فما من سبيل متاح إلى رفض فلسفته أو الاختلاف معها. وقد يدهشك أن تعلم أن هذا الفائز الكبير لم يكن يعتبر الفوز أكثر الأشياء أهمية. ففي واقع الأمر، هو لم يأت على ذكر موضوع الفوز أمام لاعبيه مطلقاً. لقد كان يؤكد على أن يبذل جميع أفراد الفريق "أقصى جهد" لديهم، وكان يعتقد أن اللاعب لا ينبغي أن يشعر بالسوء إلا إذا لم يقدم كل ما يستطيع تقديمه.

أنت لاعب كرة فاشل

أثناء إحدى فترات تدريب فريق جرين باي باكرز، لم تكن الأمور تسير على ما يرام مع فريق فينس لومباردي. استطاع لومباردي ملاحظة فشل أحد لاعبي الدفاع في المواجهة. كان ذلك اليوم يوماً حاراً رطباً، واستدعى لومباردي ذلك اللاعب ليتحدث إليه بشكل منفرد وأشهر أسلحته الصوتية المرعبة، التي لا يملكها سوى لومباردي، في وجهه. قال له: "اسمع يا بني، إنك لاعب كرة فاشل. إنك لا تتصدى لأحد، ولا تهاجم أحداً، ولا توقف أحداً. وفي الحقيقة، لقد انتهى الأمر تماماً بالنسبة لك اليوم. اذهب لتأخذ دشاً". طأطأ اللاعب المدافع رأسه ودخل إلى غرفة خلع الملابس. وبعد ذلك بخمس وأربعين دقيقة، وحينما دخل لومباردي الغرفة، رأى اللاعب المدافع جالساً أمام خزانة ملابسه وهو مازال مرتدياً زي الفريق الرسمي. كان رأسه منحنياً، وكان يبكي في هدوء. وقام فينس لومباردي -المقاتل المتقلب أبداً والحنون دائماً- بفعل مناقض تماماً ومألوف تماماً منه أيضاً. لقد سار باتجاه لاعبه ولف ذراعه حول كتفيه، وقال

له: "يا بني، لقد قلت لك الحقيقة. إنك لاعب كرة فاشل. إنك لا تتصدى لأحد، ولا تهاجم أحداً، ولا توقف أحداً. ومع ذلك فقد كان علي -إنصافاً لك- أن أنهي كلامي. فبداخلك يا بني، يوجد لاعب كرة رائع، وسوف أظل إلى جوارك إلى أن يحظى ذلك اللاعب الرائع بداخلك بفرصة للظهور وإثبات الذات". بتلك الكلمات، نهض جيري كارمر واقفاً باعتدال وقوة وشاعراً بتحسن كبير. بل إنه في واقع الأمر شعر بتحسن هائل جعله يتقدم إلى أن أصبح أحد عظماء كرة القدم الأمريكية على مر العصور، وتم اختياره كأفضل لاعب مدافع خلال الـ ٥٠ سنة الأولى من تاريخ كرة القدم الأمريكية الاحترافي.

كان هذا هو لومباردي. لقد كان يرى في الناس أشياء نادراً ما كانوا يرونها في أنفسهم. لقد كانت لديه القدرة على إلهام وتحفيز لاعبيه على استغلال المواهب التي يتمتعون بها. ونتيجة لذلك، منح هؤلاء اللاعبين لومباردي ثلاث بطولات عالم متتالية في جرين باي. وفيما بعد، وعندما انتقل إلى واشنطن، تساءل العديد من الناس كيف سيتعامل مع سوني يورجنسن، الظهير الرابع الموهوب، ولكن غير المنضبط في الوقت نفسه. ولكن تساؤلاتهم لم تطل كثيراً. ففي أول يوم من أيام التدريب، ضايقه أحد الصحفيين بسؤال عن يورجنسن. واستدعى لومباردي سوني إلى جواره، ولف ذراعه حول كتفيه، وقال: "أيها السادة، هذا هو أعظم ظهير رابع وطأت قدماه الملاعب على الإطلاق". فهل من العجب أن كانت تلك هي أفضل سنوات يورجنسن في اللعب على الإطلاق؟ لقد كان لومباردي يرى الخير في الآخرين، ويعاملهم كما يراهم، ويساعد في تنمية "الخير" الذي يكمن بداخلهم.

آني الصغيرة

منذ سنوات عديدة مضت، وفي مؤسسة للصحة العقلية خارج مدينة بوسطن مباشرة، تم حبس فتاة صغيرة تدعى "آني الصغيرة" في زنزانة مغلقة. كانت هذه المؤسسة هي إحدى المؤسسات المستنيرة لعلاج المضطربين عقلياً. إلا أن الأطباء شعروا أن الزنزانة المغلقة هي المكان الوحيد المناسب لهؤلاء الذين يعانون من حالة جنون "ميئوس منها". وفي حالة آني الصغيرة، لم ير الأطباء أدنى أمل، لذا تم إيداعها ذلك القفص الصغير، الذي لا يدخله إلا قليل من الضوء، وأقل كثيراً من الأمل.

وفي تلك الأثناء تقريباً، كانت إحدى الممرضات العجائز في تلك المؤسسة توشك على التقاعد. كانت تشعر أن كل مخلوق على وجه الأرض ينبغي أن يتمسك بالأمل، لذا بدأت تأخذ غدائها إلى داخل الزنزانة وتأكل خارج قفص آني الصغيرة. كانت تشعر أنها ربما تمكنت من توصيل بعض الحب والأمل إلى الفتاة الصغيرة.

لقد كانت آني الصغيرة أشبه ما تكون بالحيوان من نواح عديدة. في بعض الأحيان، كانت تهاجم الشخص الذي يدخل قفصها بضراوة. وفي أحيان أخرى، كانت تتجاهله تماماً. وعندما بدأت الممرضة العجوز في زيارتها، لم تمنحها آني الصغيرة أدنى إشارة تدل على أنها حتى تعي وجودها. وفي أحد الأيام، أحضرت الممرضة العجوز بعض كعك الشيكولاتة إلى الزنزانة وتركته خارج القفص. ولم تعطي آني الصغيرة أي تلميح يدل على أنها تعرف بوجود تلك الكعكات، ولكن عندما عادت الممرضة في اليوم التالي، كانت الكعكات قد اختفت. ومنذ ذلك الوقت أصبحت الممرضة تجلب معها الكعك عندما تذهب للزيارة في يوم الخميس.

وقبل مضي وقت طويل، لاحظ أطباء المؤسسة أن هناك تغييراً يحدث. وبعد فترة من الوقت، قرروا نقل آني الصغيرة إلى الدور العلوي. وأخيراً، جاء اليوم الذي قالوا فيه لتلك "الحالة الميئوس منها" إنها تستطيع العودة إلى منزلها. ولكن آني الصغيرة لم ترغب في الرحيل. لقد أصبح المكان يعني الكثير بالنسبة لها لدرجة جعلتها تشعر أنها تستطيع تقديم إسهام جيد إذا بقت وحاولت مساعدة المرضى الآخرين على الشفاء. لقد رأت الممرضة العجوز واستخرجت الكثير من حياتها وأصبحت آني الصغيرة تشعر أنها تستطيع أن ترى شيئاً طيباً في الآخرين وتساعدهم على تنميته وتطويره.

وبعد سنوات عديدة، وبينما كانت ملكة إنجلترا تقدم أعلى أوسمة بلادها التي يمكن منحها لأجنبي، سألت الملكة هيلين كيلر: "إلى ما تعزين إنجازاتك الهائلة في الحياة؟ كيف تفسرين حقيقة أنك برغم كونك عمياء وصماء، كنت قادرة على تحقيق كل تلك الإنجازات؟". وبدون لحظة تردد واحدة، قالت هيلين كيلر إنه لولا آني سوليفان (آني الصغيرة)، لظل اسم هيلين كيلر مجهولاً إلى الأبد.

ليس هذا معروفاً جيداً، ولكن هيلين كيلر كانت طفلة طبيعية تتمتع بالصحة قبل أن يصيبها مرض غامض ويتركها وهي تكاد تكون بلا حول ولا طول ولا حتى أمل. ولقد رأت آني سوليفان هيلين كيلر على أنها مخلوقة شديدة التميز والخصوصية. ولقد عاملتها كما رأتها، وأحبتها، واعتنت بها وقامت بتربيتها، ولعبت معها، ودعت الله لها، وساعدتها إلى أن أصبحت الشمعة المضطربة التي يكاد ضوؤها يخبو منارة تضيء الطريق للناس في جميع أنحاء العالم وتخفف عنهم أعباءهم. نعم، لقد أثرت هيلين كيلر في حياة ملايين البشر، بعد أن أثرت في حياتها هي شخصياً "آني الصغيرة".

العيون تخبر عن مكنون الصدور

منذ سنوات عديدة مضت، وفي ولاية نورث فيرجينيا، وقف رجل عجوز على ضفة النهر ينتظر من يساعده في العبور إلى الضفة الأخرى. وحيث إن البرد كان قارساً، ولم تكن هناك أية

جسور يمكنه العبور عليها، فقد كان عليه أن يلتمس توصيلة إلى الجانب الآخر من النهر. وبعد فترة انتظار طويلة، رأى مجموعة من الفرسان يقتربون على متن خيولهم. ترك الفارس الأول يمر دون أن يطلب عونه، ثم ترك الثاني، والثالث، والرابع، والخامس. وأخيراً، لم يعد متبقياً إلا فارس واحد. وعندما اقترب منه، نظر الرجل في عينيه مباشرة وقال له: "هلا وصلتني إلى الضفة الأخرى من النهر أيها السيد؟".

ورد الفارس على الفور قائلاً: "بالتأكيد، اصعد". وبمجرد أن عبرا النهر، نزل العجوز عن متن الفرس إلى الأرض. وقبل أن يرحل، قال له الفارس: "أيها السيد، لم أستطع منع نفسي من ملاحظة أنك سمحت لجميع الفرسان الآخرين بالمرور دون أن تطلب من أيهم توصيلك. وبعد ذلك، عندما اقتربت منك، طلبت مني على الفور أن أقوم بتوصيلك. أشعر بالفضول لمعرفة السبب الذي جعلك تحجم عن طلب مساعدتهم وجعلك تطلب مني أنا المساعدة؟". وأجاب العجوز في هدوء: "لقد نظرت في عيونهم ولم أر فيها أي حب، وعلمت في أعماق نفسي أنه لن تكون هناك جدوى من محاولة طلب توصيلة من أي منهم. ولكنني عندما نظرت في عينيك، رأيت شفقة، وحباً، ورغبة في المساعدة، واستعداد لذلك. لقد علمت أنك ستسعد بتوصيلي إلى الضفة الأخرى من النهر".

ورد الفارس بتواضع شديد قائلاً: "أتعلم، إنني أشعر بالامتنان الشديد تجاه هذا الذي تقوله. أقدر لك هذا كثيراً". ومن هنا، تحول توماس جيفرسون إلى أن وصل إلى البيت الأبيض. لقد قيل بصدق إن عيوننا هي نوافذ لأرواحنا. وفي تلك الحالة المحددة، استطاع العجوز قراءة ما تبوح به العيون بشكل صحيح. سؤال: لو أنك كنت الفارس الأخير، هل كان العجوز سيطلب منك أن تقوم بتوصيله عبر النهر؟ من المهم أن تكون الإجابة عن السؤال السابق بالإيجاب لأن هناك فارقاً شاسعاً بين تقديم النصيحة وتقديم العون. قد تكون أنت وتشجيعك -بالنسبة لواحد أو أكثر من الناس- بمثابة تلك التوصيلة بالغة الأهمية إلى الجانب الآخر من النهر. عبر هارفي فايرستون، الذي كان يساعد الناس على تسلق قمم الإنجازات، عن هذا المعنى بأسلوب جميل عندما قال: "إنك تحصل على أفضل ما بداخل الآخرين عندما تقدم أفضل ما في نفسك".

تعرف على احتياج؛ وأشبعه

إن قصة لافون وفيرن دراجت هي قصة شجاعة فريدة، وإخلاص للمبادئ، واعتقاد راسخ بأن الإيمان والعمل الجاد هما الحل لمعظم مشكلات الحياة. كان فيرن عامل محارة يكسب جيداً ووالداً لثلاثة أطفال عندما انتشر وباء شلل الأطفال. وبعد صراع عنيف من أجل الحياة ذاتها، كانت هناك فترة نقاهة امتدت لأربع سنوات ونصف. والآن أصبح فيرن ولافون يديران مشروعاً تجارياً يضم أكثر من ١٠٠٠ تاجر وموزع لحاويات الطعام البلاستيكية لحساب شركة

Tupperware ويحقق دخلاً سنوياً يبلغ ٨,٠٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً.

وما حدث بين الوقت الذي انتشر فيه وباء شلل الأطفال وبين الموقف القائم حالياً هو قصة رائعة بحق. فعندما أصاب شلل الأطفال فيرن وذهبت مدخراته، بحثت لافون عن وظيفة خارجية. إلا أن الوظيفة التي حصلت عليها استنزفتها جسدياً وأبعدتها عن فيرن وعن الأطفال عشر ساعات يومياً. لقد عملت في بيع حاويات الطعام البلاستيكية، ووقعت في غرام هذا العمل، وقررت أن تقوم بالبيع بنظام الدوام الكامل. كان العمل ممتعاً ومربحاً، واستطاعت ترتيب جدول أعمالها بما يتفق مع التزاماتها الأسرية بدلاً من أن ترتب التزاماتها الأسرية بما يتفق مع جدول أعمالها كما كانت تفعل في الماضي. وعلى الفور تقريباً، أدركت أن هناك رجالاً ونساء آخرين يواجهون مشكلات مشابهة، لذا بدأت في مد يد العون لهم. وكانت النتيجة هي تأسيس شبكة التوزيع رقم واحد في البلاد، وتحقيق الأمان المالي لعائلة دراجت، وتوفير فرصة رائعة للمساهمة في خدمة المجتمع المحلي، والإنسانية بأسرها.

وأثناء إنجاز بعض أهدافهما، أتاح فيرن ولافون الفرصة لـ ١٢٥ مديراً من مديري الشركة وعدد لا حصر له من الموزعين شراء سيارات جديدة جميلة وتحقيق أهدافهم الشخصية. ولقد قدما فرص النمو لمئات من الأشخاص الآخرين أيضاً، بمن فيهم: هال إيمبي، الذي أصبح نائب رئيس شركة Tupperware. ولقد كان نجاحهما الهائل ناتجاً عن رؤيتهما لاحتياجات الآخرين والقيام بعمل ما تجاه تلبية تلك الاحتياجات. إنك حقاً تعامل الناس وفقاً لما تراهم عليه، وإذا كنت ترى الآخرين كما كان فيرن ولافون يريانهم، فإنك أنت أيضاً ستجني الكثير لأنك ستمنح الكثير.

أطعم الآخرين؛ وستحصل أنت الآخر على طعامك

إليك قصة خيالية عن رجل أتيحت له فرصة القيام برحلة إلى الجنة والنار حتى يتمكن من تحديد مصيره النهائي بحكمة وذكاء. بدأت الرحلة بزيارة النار. وكان المشهد الأول يثير الدهشة لأن جميع النزلاء كانوا جالسين على مائدة ضخمة تضم جميع أنواع الطعام التي يمكن تخيلها، بما في ذلك اللحوم بشتى أنواعها، والفاكهة، والخضراوات، وكل طعام شهي عرفه الإنسان. وقد كان من الواضح في ظل هذه الظروف أن أحداً لا يستطيع طلب المزيد.

إلا أن الرجل عندما أمعن النظر في وجوه الجالسين، لم يجد ابتسامة واحدة. لم يكن هناك أي مظهر من مظاهر البهجة أو المرح التي ترتبط بوجه عام بمثل هذه المأدبة. بدا الجالسون على المائدة فاترين، مكتئبين، كالحين، لا ترى منهم إلا الجلد والعظام. وقد لاحظ الرجل أن كل شخص كانت لديه شوكة مثبتة إلى يساره وسكينة مثبتة إلى يمينه، ولكن كل منها له مقبض طوله أربع أقدام يجعل عملية تناول الطعام مستحيلة. لذا فقد كانوا يتضورون جوعاً بينما الطعام أمامهم وعند أطراف أصابعهم.

وكانت المحطة التالية هي الجنة، حيث رأى الرجل مشهداً مماثلاً في كل شيء: نفس أنواع الطعام، ونفس تلك السكاكين، والشوك التي يبلغ طول مقبضها أربعة أقدام. إلا أن نزلاء الجنة كانوا يضحكون، ويغنون، ويقضون وقتاً رائعاً. كان من الواضح أنهم يتغذون بشكل جيد ويتمتعون بصحة ممتازة. وشعر الرجل بالحيرة للحظة. لقد تساءل كيف تكون الظروف على هذا القدر من التشابه، ورغم ذلك تكون النتائج على هذا القدر من الاختلاف. لقد كان أصحاب النار يتضورون جوعاً وفي أسوأ حال، في حين كان أصحاب الجنة سعداء وفي أحسن صحة. وبعد ذلك رأى الإجابة عن سؤاله. لقد كان كل شخص في النار يحاول إطعام نفسه فقط؛ وقد كان هذا مستحيلاً مع شوك وسكاكين يبلغ طول مقابضها أربعة أقدام. وكان كل شخص في الجنة يقوم بإطعام الشخص المواجه له على المائدة ويتم إطعامه بدوره بواسطة هذا الشخص. لقد كانوا يساعدون أنفسهم عن طريق مساعدة بعضهم البعض.

الرسالة واضحة. إن الطريقة التي ترى بها الناس والمواقف غاية في الأهمية لأنك تتعامل مع الناس ومع المواقف بنفس الطريقة التي تراهم بها بالضبط. وهذا أحد الأسباب التي تجعلني أذكرك باستمرار أنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الآخرين على الحصول على ما يريدونه.

الفصل ٨

إنك تجتاز كل الأمور طيبة كانت أو سيئة

الأطفال المتوسطون "مختلفون"

ريتشارد: أروي لك قصة شخصية ومحرجة. عندما كانت أسرتنا تتكون من ثلاث بنات، كانت لدينا مشكلة. لقد كانت ابنتنا الوسطى تبلغ من العمر حوالي خمس سنوات. وكما يعلم الجميع، فإن الطفل الأوسط "مختلف" وكثيراً ما يكون هو الطفل "المشكلة". لقد كنا نعلم مسبقاً أننا سنواجه بعض المشكلات مع ابنتنا المتوسطة لأن جميع أصدقائنا وأقاربنا أكدوا لنا أن الطفل الأوسط "مختلف".

هذا الاختلاف يفترض أن يكون نتيجة عدم الشعور بالأمان والاستقلال المرتبطان بكون الطفل هو الطفل الأول، وعدم نيل الحب والاهتمام اللذين يتم منحهما عادة للطفل الأصغر. إن الأطفال -على عكس ما يمكن أن تتصوره- يرغبون في التعاون. فإذا ظن الوالدان أن الطفل الأوسط سيكون مختلفاً، فإنهم سيعاملونه على الدوام بشكل مختلف. وعندما يحدث هذا، فإن

الطفل الأوسط "يتعاون" ويصبح مختلفاً بالفعل. وما لم يخبرنا به أحد هو أن "الاختلاف" يكون إيجابياً أو سلبياً وفقاً للطريقة التي نعامل بها الطفل.

وقد بدأ أساس المشكلة في اليوم الذي عدنا فيه من المستشفى ومعنا ابنتنا الصغرى، جولي. جاء الجيران وأفراد العائلة يزورونا تلك الزيارات التقليدية المعتادة، وعلقوا بشكل ومكثف على ما تتمتع به طفلتنا الجديدة من جمال، ولا داعي لأن أقول إننا شعرنا بالإعجاب حقاً تجاه ذوقهم الرفيع وحسن تقديرهم الذي تمثل في توضيح هذا. كانوا يداعبونها تحت ذقنها، ويرمقونها بنظرات الإعجاب، ويعرضون علينا اصطحابها معهم إلى منازلهم، وبعض الأشياء الأخرى الصغيرة. وبعد ذلك، كانوا يتحولون إلى ابنتنا الكبرى، سوزان، ويقولون لها: "يا إلهي، يا لك من فتاة كبيرة رائعة! أراهن أنك ستكونين بمثابة عون كبير لأمك في رعاية شقيقتك الصغيرة، أليس كذلك؟". وكان فيض التعليقات عن الطفلة الوليدة والابنة الكبرى مستمراً بلا انقطاع. ولكن ماذا عن تلك الفتاة الغريبة الواقفة وحدها في وسط أفراد العائلة؟ كانت تلك هي سيندي.

في حالتنا الخاصة، تعاملت مع طفلتنا الوسطى بأسلوب تقليدي. فلو أنني علقت ذات مرة –ولابد وأنني قد علقت ألف مرة– قائلاً: "ما بال سيندي تنتحب كثيراً؟ لماذا لا تستطيع أن تكون مثل سوزان وجولي؟ لماذا هي مختلفة؟ لماذا لا تبدو أكثر سعادة وبهجة مما هي عليه؟"، كانت استجابة سيندي تأتي بالطريقة الوحيدة التي تستطيع الاستجابة بها؛ كانت تبكي، وتنتحب، وتشكو، وتتذمر، وبوجه عام، كانت تتبع التعليمات المفصلة التي أصدرها لها من خلال تلك التعليقات. إنها لم تكن مختلفة منذ البداية، وإنما نحن جعلناها مختلفة. وبعد ذلك، بدأت الأسرة في دراسة الطريقة التي يعمل بها المخ. ولقد تعلمنا أخيراً الحكمة القديمة التي تقول: "كما تزرع تحصد". لقد تعلمنا أن الإنسان لا يستطيع أن يزرع تعليمات سلبية ويكون الحصاد هو طفل إيجابي، تماماً كما أنه من المستحيل أن نزرع الفول ونحصد البطاطس.

قمنا بإجراء بعض التغييرات الجوهرية في طريقتنا في التعامل. ففي كل مرة كان يأتي إلينا زائر، كنت أنا وزوجتي نقدم له سيندي بطريقة مميزة: "تلك هي الفتاة الصغيرة التي يحبها الجميع لأنها مرحة ومبتهجة دائماً. إنها تضحك وتبتسم طوال الوقت، أليس كذلك يا صغيرتي؟". وكانت سيندي تبتسم وتقول نعم. وبعد ذلك، كنا نقول: "أخبري هؤلاء القوم باسمك يا عزيزتي"، وكانت دائماً ما تمنحنا ابتسامة عذبة من ثغرها الذي سقطت منه سناه الأماميتين وتقول: "إنه سيندي". ثم كنا نكرر قائلين: "تلك هي الفتاة الصغيرة التي تضحك

وتبتسم دائماً. إنها فتاة سعيدة، ومبتهجة، وودودة، أليس كذلك يا صغيرتي؟"، فكانت تبتسم وتقول: "نعم يا سيدي"، أو "نعم يا سيدتي" (إننا نعتقد أن إحدى أكثر السمات التي يمكنك تنميتها في طفلك فائدة وأهمية هي الخضوع والاحترام الصادق لسلطة الأبوين. إننا نعتقد أن الأطفال يشعرون بالمزيد من الأمان عندما يعرفون أن لديهم شخصاً يحترمونه كوالد وليس كمجرد صديق أو رفيق، لذا فقد كنا نطلب الرد بعبارة: "نعم يا سيدي" أو "نعم يا سيدتي").

كنا قد اتبعنا تلك العملية لمدة شهر واحد عندما مررنا بواحدة من تلك التجارب المبهجة بحق والتي تسر قلب أي والد. أتى أحدهم لزيارتنا، وكما كانت عادتنا، استدعيت سيندي وقلت: "تلك هي فتاتنا الصغيرة التي يحبها الجميع. أخبريه باسمك يا عزيزتي". جذبتني سيندي من كم معطفي وقالت لي هامسة: "أبي، لقد غيرت اسمي". قلت لها وقد فاجأني هذا إلى حد ما: "وما اسمك الآن يا صغيرتي؟". اتسعت ابتسامتها أكثر من أي وقت مضى وأجابت: "لقد أصبح اسمي هو سيندي السعيدة".

أراد الجيران حولنا أن يعرفوا ماذا حدث لسيندي. حسناً، لقد حدث شيء ما لسيندي، ولكنه لم يحدث إلا بعد أن بدأ والدها ووالدتها في رؤيتها على أنها طفلة جميلة تستحق أفضل ما يمكننا تقديمه لها. وعندما رأيناها في ضوء مختلف وبشكل مختلف، أصبحنا نعاملها على أنها الفتاة السعيدة المبتهجة التي كان يجب أن تكونها؛ وتلك هي الحال التي أصبحت عليها بالفعل، لذا فقد أصبحنا نسميها "الحلوة". نعم، إنك تعامل الناس وفقاً للطريقة التي تراهم بها، لذا فمن الأهمية بمكان أن نتعلم رؤية الآخرين بشكل صحيح ومناسب.

ثلاث فتيات صغيرات

منذ عدد من السنوات، حين كنا نعيش في ستون ماونتين بولاية جورجيا، كان مكتبي في بلدة ديكاتور القريبة. وفي أحد الأيام، جاء أحد أصدقائي في مجال التأمينات لزيارتي. كان قد أحضر معه بناته الثلاث اللاتي كن يبلغن من العمر ثلاث، وخمس، وسبع سنوات. كنا يرتدين ملابس جميلة ويبدين كعرائس صغيرة رائعة. والأمر المدهش هو الطريقة التي قدمهن بها لي، حيث قال: "هذه هي الفتاة التي ترفض تناول الطعام، وتلك التي لا تلقي بالاً لتعليمات أمها، وتلك الثالثة هي التي تبكي وتصيح طوال الوقت".

لم يداخلني الشك للحظة في حب هذا الرجل لتلك الفتيات الصغيرات الثلاث؛ فلقد كان حبهن يطفو على كل خلجات وجهه ويبدو واضحاً في عينيه وهو يحتضنهن ويلعب معهن. ولكن مع الأسف، لقد كان يرسم لهم صورة سيئة يقمن بتجسيدها. لقد كانت الطريقة التي

يراهن بها هي نفسها الطريقة التي كان يعاملهن بها. لقد كان يمنح كل واحدة منهن تعليمات سلبية مؤثرة. والأرجح أنه كان يندب حظه كثيراً بسبب حقيقة أن لديه فتاة صغيرة "لا تتناول طعامها"، وأخرى "لا تبالي بأمها"، وثالثة "تبكي وتنوح طوال الوقت". والمأساة هي أنه من المرجح بشدة بنسبة ألف إلى واحد أنه لا يعرف السبب في ذلك. صحيح حقاً أننا نحصد ما نزرعه؛ وكذلك ما يزرعه الآخرون في عقولنا. وهذا يضاعف من أهمية رؤيتنا لأطفالنا بالشكل الصحيح، لأن الطريقة التي نراهم بها تحدد ما نزرعه فيهم، وهو الأمر الذي يحدد –بشكل كبير– ما يصبحون عليه.

كان أفراد عائلة ليندا إيزاك، وأصدقاؤها، ومعلموها "يرونها" على أنها "قزمة" صاحبة قدرات ذهنية محدودة، لذا كانت تلك هي الطريقة التي تعاملوا بها معها. لم يكن معلموها في فصول سبشيال إديوكيشن Special Education في مدينة إيطالي بولاية تكساس يعتقدون أنها قادرة على التعلم، لذا فإنهم لم يحاولوا تعليمها الكثير. أخذوا ينقلونها من صف إلى الذي يليه إلى أن "تخرجت" من المدرسة العليا، وكانت النتيجة هي خريجة مدرسة عليا أمريكية من أصول أفريقية تبلغ من الطول أربعة أقدام ويبلغ وزنها ٨٠ رطلاً وتؤدي أداء طالبة في الصف الدراسي الأول بعد. وفي ظل هذه الظروف، كان لدى ليندا خياران في الحياة؛ النحول والفناء. وبعد ذلك، اتصلت والدتها بكارول كلاب في لجنة تكساس لإعادة التأهيل Texas Rehabiliation Commission في جودويل إنداستريز Goodwill Industries.

ونتيجة لذلك، انتقلت ليندا إلى دالاس لتعيش مع أخت لها وتبدأ برنامج تقييم مهني مكثف لمدة ثلاثة أسابيع. تم وضعها في برنامج تعديل حيث تمت زراعة بذور مختلفة في عقلها. وبسرعة تجاوزت ذلك البرنامج وتم نقلها إلى مركز Industrial Contract Center. وفيما بعد كانت ترد على الرسائل الهاتفية، وتحتفظ بسجلات الوقت، وتراجع التقدم الذي تحرزه كل يوم. تغيرت شخصيتها بينما كانت ثقتها تنمو في ظل تلك المعاملة "الجديدة". انضمت إلى مؤسسة Little People of America وأصبحت تحب الحياة، وتحب ما تقوم به، ولم تعد صورة ذاتها تتأثر عندما يدعوها أحدهم بـ "القصيرة". إن قصة ليندا إيزاك هي قصة سوف تنتهي على الأرجح نهاية سعيدة، ولكنها تجعل الإنسان يتساءل عن عدد الأشخاص الذين تم تسليمهم للتواضع والانحطاط بواسطة شخص "رآهم" بشكل متدنٍ وتعامل معهم وفقاً لذلك.

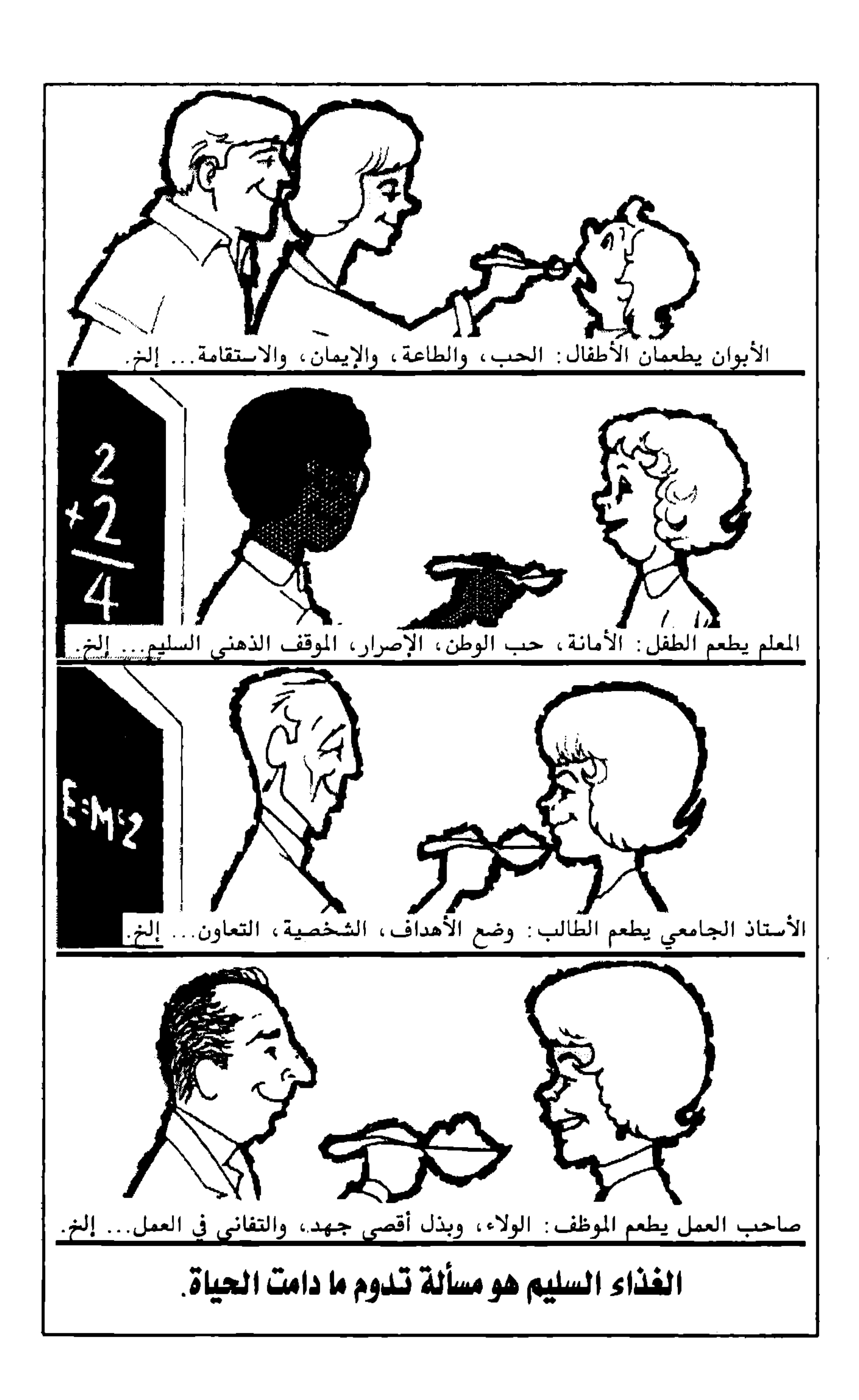
وحتى في الكليات والجامعات، يتم إثباط العديد من الطلاب بواسطة أستاذ مغرور يعلن

في فخر وكبر أن نسبة معينة من طلاب فصله "يفشلون دائماً" وأن أحداً لا يحصل على درجة "ممتاز" مطلقاً. ومن الواضح أنه لا يخطر في بال أي من هؤلاء الأساتذة مطلقاً أنهم ربما كانوا يخفون عجزهم عن التدريس وراء مظهر زائف من الهراء الأكاديمي. أنا شخصياً أعتقد أنه على الأستاذ أن يعمل بمزيد من الاجتهاد حتى يتمكن من أن يقول إنه كان معلماً جيداً جعل العديد من الطلاب يحصلون على درجة "ممتاز"، وجعل الجميع يتعلمون الشيء الكثير في مقرره التعليمي. لا تسئ فهمي؛ إنني لا ألمح إلى أنه يجب على المعلم أن يتفاخر بطلابه وأن يخبرهم بأنهم يبلون بلاءً حسناً بغض النظر عن جودة بلائهم فعلياً؛ فتلك الطريقة تؤدي إلى الانتحار الأكاديمي.

وفي واقع الأمر، كشفت دراسة تم إجراؤها في سان فرانسيسكو أن أفراد الأقليات قد قيل لهم بشكل متكرر أنهم يبلون بلاءً حسناً للغاية، في حين أن هؤلاء الأفراد ربما كانوا في حقيقة الأمر يؤدون بشكل سيئ. تلك أكثر أنواع المعاملة قسوة على الإطلاق، لأنها تولد أشخاصاً أميين وظيفياً حاصلين على درجة علمية ولا يستطيعون المنافسة على الوظائف في سوق العمل. وهذا ينتج فرداً محبطاً شاعراً بالمرارة يؤذي المجتمع بسبب فشله في منحه تعليماً يمكنه من المنافسة على الوظيفة بمجرد أن يتم تشجيعه قليلاً ببعض الأفكار المتطرفة المنمقة.

إذن، ما الحل؟ ليس لدي حل واحد منفرد لمثل هذه المشكلة التعليمية المعقدة، ولكنني أعرف جيداً أننا بحاجة إلى البحث عن القدرات الكلية للطالب، وإلى أن نكون أكثر صبراً، وأكثر شفقة، وأكثر حزماً في التعامل معه، وأن نقوم بالمزيد من التحليل لما يفعله الطالب، وألا نكون شديدي النقد للطالب نفسه. نقد الأداء؛ وليس المؤدي ذاته. وبإيجاز، عند التعامل مع الطلاب، امنحهم الكثير من التشجيع، ولكن لا تكذب عليهم أو تضللهم عن طريق إخبارهم بأنهم يؤدون بشكل جيد في الوقت الذي يكون فيه هذا غير صحيح. شجعهم عن طريق إخبارهم أنهم يستطيعون القيام بعمل أفضل؛ وأن أداءهم لا يرقى إلى المعايير التي يستطيعون الوصول إليها. وعندما تتغير صورتهم، سوف يتغير أداؤهم.

إن خبرة أكثر من ٥٠ سنة في التدريس -الكثير منها له طبيعة مركزة- تقنعني بأن تلك هي أكثر الطرق فعالية للحصول على ذروة الأداء من الفرد. إنها تمنح الفرد شيئاً يتطلع إلى تحقيقه. فإذا أقنعته بأنه يستطيع؛ فإنه سيستطيع.


الأبوان يطعمان الأطفال: الحب، والطاعة، والإيمان، والاستقامة... إلخ.
2
+2
4
المعلم يطعم الطفل: الأمانة، حب الوطن، الإصرار، الموقف الذهني السليم... إلخ.
E=M·2
الأستاذ الجامعي يطعم الطالب: وضع الأهداف، الشخصية، التعاون... إلخ.
صاحب العمل يطعم الموظف: الولاء، وبذل أقصى جهد، والتفاني في العمل... إلخ.
الغذاء السليم هو مسألة تدوم ما دامت الحياة.

ملكة المبيعات

ماري كاي أش، المؤسسة والرئيسة الشرفية لشركة ماري كاي كوزمتيكس Mary Kay Cosmetics، تفهم بشكل كامل قيمة وأهمية رؤية الخير والمقدرة لدى الآخرين. إنها تعلم تلك القيمة من جانبي المسألة. لقد بدأت العمل مع شركة ستانلي هوم برودكتس Stanley Home Products، عندما كان لديها طفلان صغيران تعمل على تربيتهما. كانت بدايتها في العمل بائسة، ولكن عندما رأت سيدات أخريات يؤدين بشكل جيد، علمت في قرارة نفسها أن الوقت الذي ستتفوق فيه سوف يأتي، لذا فقد قامت ببساطة بمضاعفة جهودها.

وبعد ذلك بوقت قصير، كان من المقرر عقد مؤتمر قومي في دالاس. اقترضت ماري كاي ١٢ دولاراً لكي تدفع تكاليف الانتقال وغرفة الفندق. كانت تلك الدولارات هي كل ما تملكه من مال، ولم تكن تلك الدولارات تشتمل على ثمن الوجبات. لقد اصطحبت معها كمية من الجبن وقطع البسكويت لكي تتناولها على مدار أيام انعقاد المؤتمر الثلاثة. ولقد كان ذلك المؤتمر مشجعاً ومحفزاً بشكل هائل بالنسبة لها. ففي الليلة الأخيرة، عندما وضع رئيس الشركة، ستانلي بيفريدج، تاج "ملكة المبيعات" على رأس امرأة سمراء طويلة نحيفة، اتخذت ماري كاي القرار الذي وضعها على الطريق نحو النجاح.

وعندما ذهبت لمصافحة الرئيس بيفريدج، نظرت في عينيه مباشرة وقالت له: "سيد بيفريدج، إنك لا تعلم من أنا الليلة، ولكن في مثل هذا الوقت من العام المقبل، ستعلم من أنا، لأنني سأكون ملكة المبيعات". كان يمكن أن يعلق ستانلي بيفريدج تعليقاً عابراً على الأمر، لكنه لم يفعل. لقد كان من الواضح أنه رأى شيئاً مميزاً في ماري كاي بينما كان يصافحها، لأنه قال لها: "أتعلمين، بطريقة ما، أعتقد أنك ستكونين ملكة المبيعات المقبلة". ولقد فعلت. وبعد ذلك، استمرت في عملها لتصنع حياة مهنية بارزة مميزة مع الشركة، وفي شركة أخرى أيضاً.

وبعد ذلك، وفي يوم من الأيام، "انسحبت"، ولكن انسحابها لم يدم لأكثر من شهر كانت أيام العمل الخاص بها فيه تصل إلى اثنتي عشرة ساعة يومياً. وبعد يوم أو يومين من التأمل بغرض جمع وترتيب أفكارها، تناولت مفكرة صفراء وبدأت في "التسجيل". سجلت جميع الأشياء التي أعجبتها في الشركات التي عملت لحسابها. وسجلت الأشياء التي كانت تعتبرها مهمة بالنسبة لأي امرأة تبحث عن مهنة في مجال المبيعات. وسجلت الأشياء التي كانت ترغب في القيام بها، وتلك التي كانت ترغب في أن تكونها، وكذلك التي كانت ترغب في امتلاكها بينما تبني حياتها المهنية الخاصة بها. قررت أن تؤسس شركتها الخاصة، وأن تبنيها على أساس يسمح للموظفين فيها بالاستفادة من الجمال والقدرة التي كانت تراها في كل امرأة. لقد كانت تعتقد أنه من الأفضل والأكثر أهمية بكثير الكشف للمرء عما يمتلكه بالفعل بدلاً من أن منح هذا الشخص جزءاً مما لديها.

لقد كانت ماري كاي ترى النساء على أنهن قادرات على كسب مبالغ طائلة من المال والحصول على رفاهيات الحياة، بما في ذلك السيارات الكاديلاك. وبموارد مالية محدودة للغاية، ولكنها مصحوبة بإيمان لا حدود له، تم تأسيس شركة ماري كاي كوزمتيكس في أغسطس من عام ١٩٦٣. وقبل نهاية نفس هذا العام، كانت الشركة قد باعت بما قيمته ٦٠,٠٠٠ دولار تقريباً من منتجات التجزئة. وفي عام ١٩٩٩، باعت شركة ماري كاي كوزمتيكس بما قيمته ٢ مليار دولار تقريباً، وأصبح لديها أكثر من ٥٠٠,٠٠٠ مستشار جمال مستقل، و٨٥٠٠ مدير مبيعات مستقل يحكون جميعاً حكاية ماري كاي في كل مكان. واليوم، أصبح رأسمال الشركة يقدر بعدة مليارات من الدولارات وأصبحت لها فروع وتوكيلات في ٢٩ دولة أجنبية.

وهناك عدة أسباب لقصة النجاح تلك، ولكن الأمر كله بدأ عندما "رأى" أحدهم شيئاً مميزاً في ماري كاي. ولقد واصلت ماري كاي التقدم والنمو لأنها وضعت الأمور دائماً في منظورها الصحيح. إنها تعلم موظفيها أن علاقتهم بالله تأتي في المقام الأول، ثم تأتي علاقتهم بعائلاتهم ثانياً، ثم تأتي علاقتهم بالشركة في المركز الثالث. كما أنها أيضاً "رأت" وما زالت "ترى" قدرات هائلة في موظفيها وتتعامل معهم وفقاً لذلك. ونتيجة لذلك، أصبحت "تراهم" في جميع أنحاء الولايات المتحدة وهم يقودون سيارات ماري كاي الكاديلاك الوردية هنا وهناك.

إنك تعلمين كم تخشين الناس

وهناك وقع حدث في أحد المتاجر الكبرى في كولومبيا، ساوث كارولينا يوضح فكرة مشابهة. كان وقت أعياد الميلاد قد اقترب وكان الزحام هائلاً. وكانت إحدى الأمهات وابنتها البالغة من العمر خمس سنوات يشاهدن أحد العروض. كانت الأم مستغرقة تماماً في الحدث ولم تنتبه إلى طفلتها التي انحرفت فيما بعد مبتعدة عدة أقدام عن أمها. وقبل مضي وقت طويل، انتبهت الأم إلى غياب طفلتها وراحت تنظر حولها للحظات تمكنت بعدها من العثور عليها. وبعد ذلك، وبينما كانت تقفز نحو ابنتها، هتفت صارخة: "تعالي هنا. إنك تعلمين كم تخشين الناس!".

هل يمكنك أن تتخيل فحسب كم عدد الأشياء التي "ستخشاها" تلك الطفلة قبل أن تكبر وتنضج؟ يبدو الأمر بسيطاً الآن؛ بعد أن أصبحت تعرف الفكرة. إلا أنني مضطر، أثناء قراءة كلمات تلك الصفحة، إلى الاعتراف بأنني كنت متهماً -كما كنت متهماً أيضاً في قصة ابنتي الوسطى- بارتكاب نفس الخطأ إلى أن علمني أحدهم ما هو أفضل مما كنت أفعله. وبعدها شعرت بالدهشة لأنني لم أفكر في تلك الأشياء بنفسي من قبل. كنت أقول لنفسي إن هذا مجرد فطرة سليمة فحسب؛ ولكن بعد أن تعلمت.

لقد سمعت عدة مرات من قبل أن هناك أمرين فيما يتعلق بمسألة "الإدراك المتأخر". الأمر الأول: إنه دائماً ما يكون صحيحاً، والأمر الثاني: إنه لا قيمة له على الإطلاق. ومن حسن الحظ

أن الجزء الثاني ليس صحيح على الإطلاق أيضاً. إن الإدراك المتأخر يكون ذا قيمة كبيرة إذا تعلمت منه، وتزداد قيمته أكثر إذا كنت تتعلم من الإدراك المتأخر لشخص آخر. فلو أن الأمور لم تكن تسير على هذا النحو، لكان علينا أن نعيد اختراع الإطارات الدائرية في كل جيل.

العطاء له عوائده

كان الميجور أندرسون يمتلك مكتبة. لقد كان رجلاً كريماً لا يتسم بالأنانية ويفتح مكتبته أمام شباب المنطقة الذين كانوا يرغبون في كسب المزيد من المعرفة. كان أحد الصبية الصغار الذين يأتون إلى منزل ميجور أندرسون في صباح كل يوم سبت غلاماً اسكتلندياً يشعر بالكثير من الامتنان تجاه الفرصة المتاحة له لقضاء اليوم في القراءة. ومن الواضح أن ذلك الغلام تعلم الكثير أثناء تلك العملية، لأن هذا الغلام هو نفسه أندرو كارنيجي الذي أصبح واحداً من أكثر الرجال إنتاجاً وثراءً في أمريكا. لقد صنع ثلاثة وأربعين مليونيراً في وقت كان المليونيرات فيه نادرين بحق. لقد مرر كارنيجي تلك المعاملة الكريمة النبيلة التي حظي بها في طريق آخر. لقد أسس سلسلة مكتبات كارنيجي في جميع أنحاء الولايات المتحدة. ومازال آلاف لا يحصى عددهم من الناس يستفيدون من ذلك الكرم.

نعم، عندما ترى قدرة ما في الآخرين ثم تساعد في تنمية وتطوير تلك القدرة، فإنك بذلك تقدم إسهامات مهمة. وبالطبع فإن الشيء الأكثر أهمية هو أنه كلما زاد ما "تعطيه" للآخرين، زاد ما تحتفظ به لنفسك. وتشارلز بيرسي، الذي أصبح رئيساً لشركة بيل أند هاويل Bell and Howell في سن ٣٩ عاماً هو مثال توضيحي ملائم تماماً هنا. لقد تسلق السلم الوظيفي بالشركة إلى القمة وحقق الشهرة والثروة معاً. وفيما بعد، أدى دور السيناتور البارز في مجلس الشيوخ الأمريكي بشكل مميز وفريد. ومما يثير الدهشة أن الملاحظة المنفردة التي كانت تقال كثيراً جداً عن سيناتور بيرسي كانت تتناول قدرته الخارقة على رؤية قدرات شخص آخر، ثم إقناع هذا الشخص باستغلال تلك القدرات.

في بعض الأحيان، سوف تنقلك تلك الفلسفة مؤقتاً إلى دائرة الظل بدلاً من أن تسلط عليك الأضواء. وكريس شاتواي، "العداء" الذي لعب دوراً أساسياً في أول مناسبة استطاع فيها بشر أن يقطع مسافة ميل كامل في أقل من أربع دقائق، هو مثال توضيحي جيد أيضاً. لقد أنهك شاتواي نفسه في أول ثلاث دورات لكي يحدد لروجر بانستر السرعة التي تُمكن بانستر من تحطيم عائق الأربع الدقائق "الذي لا يمكن تحطيمه". ولقد حطم بانستر ذلك العائق وحقق شهرة عالمية في حين ظل اسم شاتواي مجهولاً نسبياً. ولكن منذ ذلك الحين، كان هناك مئات ومئات من العدائين الذين تمكنوا من الجري لمسافة ميل في أقل من أربع دقائق، ولكن شاتواي كان وسيظل دائماً هو الشخص الوحيد الذي بذل نفسه في سبيل تحديد السرعة المناسبة لتحطيم العائق الذي لا يمكن تحطيمه.

إخفاقان كبيران

كان أحد أساتذة الجامعة المغمورين متزوجاً بامرأة تعاني من مشكلات في السمع. كان حلمه أن يخترع أداة سمعية تمكن زوجته التي كان يحبها كثيراً من السمع بيسر. لقد أنفق كل دولار زائد عن احتياجاته وكل لحظة فراغ لديه في محاولة تحقيق حلمه. وتخبرنا كتب التاريخ أن الرجل أخفق في محاولته، ولكنه كان أبعد ما يكون عن أن يسمى فاشلاً. لقد أخفق ألكسندر جراهام بل في تحقيق هدف معين، ولكن الجنس البشري استفاد بشكل هائل من تكريس هذا الرجل نفسه في البحث عن حل لمشكلة إنسان آخر. لقد كان يسعى لمساعدة إنسان واحد ولكنه أخفق، وساعد بدلاً من ذلك ملايين الناس.

وقبل ذلك بسنوات عديدة، كان مخترع ألماني يدعى فيلهلم ريس قد ابتكر وسيلة لنقل الصوت عبر الأسلاك. وفي واقع الأمر، لو كان ريس قد قام بتحريك اثنين من الأقطاب الكهربية ليقتربا من بعضهما لمسافة قدرها ١/١٠٠٠ من البوصة بحيث يلمس أحدهما الآخر، لكان قد اخترع الهاتف. ومن سخرية الأقدار أن ريس خسر خلود الذكر بسبب هذا الفارق الضئيل للغاية بين القطبين الكهربيين. وتلك المحاولة شبه الفاشلة تجعلنا نتساءل عما كان يمكن أن يحدث لو أن ريس كان يعمل بنفس الدافع الذي كان يحرك جراهام بل. هل كان من المحتمل أن يلمس أحد هذين القطبين الآخر "ولو بطريق الصدفة"؟ لن نعرف إجابة هذا السؤال أبداً.

مضيف بديل

منذ سنوات عديدة مضت، اتصل بي صديقي ديفيد سميث وسألني ما إذا كنت أوافق على أن أقوم بدور المضيف البديل لمراسم الشرف التقليدية في احتفالات النادي الذي هو عضو فيه. أجبته في مرح بأنني كنت أود دائماً أن أكون مضيفاً بديلاً لمراسم الشرف. قال لي موضحاً: "حسناً، إنه الاحتفال السنوي الكبير الخاص بنا، وقد وعد أحد السياسيين المحليين بالحضور، ولكننا لسنا على يقين من أنه سيأتي".

لقد كان ذلك حدثاً احتفالياً كبيراً أكملته الملابس الرسمية السوداء، وربطات العنق، والفرقة الموسيقية، وفرقة الرقص. وصلت أنا وزوجتي مبكراً، وبينما كنا نشاهد ديفيد وهو يرقص، شعرنا بالذهول من رشاقته ومهارته. ولقد كان سعيداً بشكل واضح ولكنه كان محرجاً إلى حد ما من مجاملاتنا المتحمسة. لقد أخبرنا بتردد أنه كان يعلم الآخرين الرقص. ولقد راودتني حينها فكرة أنه على الرغم من أنني كنت أرى ديفيد سميث دائماً على مدار سنوات عديدة، فإنني لم أكن أعرفه حقاً. وبعد قليل من محاولات الإقناع، بدأ ديفيد يحكي لنا جزءاً من قصة حياته.

حكى لنا كيف أنه اضطر إلى ترك المدرسة عندما كان عمره ١٦ عاماً لكي يعمل على كفالة ورعاية عائلته. وكيف أنه عاد إلى المدرسة في عمر ٢٢ عاماً وتخرج من المدرسة العليا عندما كان

عمره ٢٥ عاماً. وأخبرنا أن لديه ثلاث بنات، اثنتين منهما تعملان كمدرستين والثالثة حصلت على درجة الماجستير. كان فخوراً بأسرته بشكل واضح، ومبرر بالتأكيد.

إلا أن الشيء الأكثر إثارة بشأن ديفيد كان هو عمره. لقد كان يبلغ من العمر ٦٦ عاماً، وكان واحداً من أكثر الناس الذين رأيتهم في حياتي كداً واجتهاداً في العمل. ولقد اتفق أن ديفيد كان هو البستاني الذي يعتني بفناء منزلنا. إن قصته تحتوي على دروس عديدة. إنها تؤكد على أننا لا نستطيع الحكم على الكتاب من عنوانه. كما أن قصته تثبت أيضاً أن الكيفية التي تقوم بها بعملك هي التي تسبغ الشرف على أي عمل محترم. قد لا يكون العمل في البستنة عملاً مثيراً أو مربحاً بالنسبة للعديد من الناس، ولكن هذا العمل جعل ديفيد سميث قادراً على رعاية نفسه وأسرته وتعليم ثلاث بنات. وبالإضافة إلى هذا، فإن هذا يرسخ حقيقة أن الفرصة تكمن بداخل الإنسان وليس في الوظيفة أو المهنة التي يمتهنها. إن ديفيد سميث يقوم بعمله على أكمل وجه وهو قادر على بيع خدماته للآخرين. إلا أن النقطة الرئيسية في هذا الأمر هي أن ديفيد سميث أراد لبناته أن يحصلن على "المزيد" مما تقدمه الحياة، ولذلك بذل المزيد من نفسه وجهده من أجلهن. ونتيجة لذلك، ربح الجميع. ومن المثير أن نفكر قليلاً في الصغار الذين سيحصلون على المزيد مما تقدمه الحياة لأن رجلاً واحداً هو ديفيد سميث علم نفسه، ثم علم بناته، اللاتي يعلمن الأطفال، الذين....

لا تستأجره؛ إنه مجرم سابق

إن المجتمع الأمريكي لديه مفهوم مثير عن العدالة. إننا نقول إنه عندما يرتكب أحدهم جريمة، فينبغي أن ينال عقوبته. إنني أتفق مع هذا المبدأ لأسباب عديدة. إلا أن المجتمع يتخذ خطوة إضافية بعد العقوبة في معاملته لأولئك الذين دفعوا ثمن جرائمهم بالفعل. فبرغم الحقيقة التي نقر بها للشخص الذي ارتكب الجرم عندما نقول: "حسناً، لقد تعادلنا الآن؛ أنت خرقت القانون، ودفعت الثمن، وانتهى الأمر"، فإن الواقع يقول إن الأمر لم ينته بحق. فالمجتمع يستمر في التعامل مع المجرم السابق بطريقة تجعل أكثر من ٨٠٪ من المجرمين المدانين السابقين يعودون إلى السجن مرة أخرى، وذلك إما عن طريق إبداء البغض والكراهية وإما عن طريق التجاهل التام. إنني أجد أنه من الصعب علي أن أصدق أن هؤلاء الرجال والنساء يعودون إلى السجن لأنهم يفضلون الحياة وراء القضبان على الحرية.

فلو أن مجرماً سابقاً قال الحقيقة لصاحب عمل محتمل، فإن الأغلبية العظمى الساحقة من أصحاب العمل سيأبون منحه فرصة ثانية. ولو أنه لم يخبر صاحب العمل المحتمل بالحقيقة، فإن تلك الحقيقة سوف تظهر حتماً فيما بعد، وسوف يفقد الرجل وظيفته بغض النظر تماماً عن أدائه. والسبب وراء هذا بسيط: إننا نتمتع بميل طبيعي إلى رؤية "المجرم" ونسيان كونه كان

كذلك "سابقاً". إننا ننظر إليه وعلى الفور تنطلق في عقولنا رسالة تتكرر ألف مرة تقول: "ها هو مجرم عتيد، خريج سجون، لص، كاذب، محتال، مزور... إلخ". وتذكر هنا أننا نعامل الناس وفقاً للطريقة التي نراهم بها. لذا فإننا إذا كنا نرى المجرمين السابقين على أنهم لصوص، فإننا نوصل لهم تلك الحقيقة. وإذا أضفت هذا إلى الحساسية المفرطة لكل إساءة -سواء كانت حقيقية أو متخيلة- فسيكون لديك موقف متفجر بحق.

وبعد سلسلة من المحاولات والإحباطات والإخفاقات، وبعد أن يكون المجرم السابق قد بذل بإخلاص كل جهد ممكن من أجل التكيف مع المجتمع، يبدأ هذا الشخص في التفكير في موقفه. ويأخذ تفكيره اتجاهاً مشابهاً لهذا: "الجميع يعلمون أنني مجرم مدان سابقاً، لذا فإن أحداً لا يثق بي. إنهم يعتقدون أنني سوف أزل في الخطأ مرة أخرى، لذا فإنهم يراقبونني بحذر شديد. وعند أول تعثر من جانبي، سوف يدفعونني للسقوط مرة أخرى. لن أتمكن من العيش طويلاً قبل أن أضطر إلى الحصول على بعض المال، وليس هناك سوى سبيل واحد للحصول عليه". وهذا التفكير كثيراً ما يقود هذا الشخص للعودة مرة أخرى إلى ارتكاب الجرائم ودخول السجون.

تلك هي المشكلة؛ والآن دعنا نلقي الضوء على الحل. أولاً: ركز على إعداد هذا الشخص لعودة ناجحة إلى المجتمع (ربما كنت متحيزاً، ولكنني أعتقد أنه ينبغي تعليم هذا الشخص المقرر الدراسي "ولد لتحقيق الفوز" Born to Win الذي يقوم عليه أساساً هذا الكتاب) بدلاً من مجرد معاقبته على الخطأ الذي ارتكبه عندما كان فرداً من أفراد المجتمع. ثانياً: دعنا نعود إلى المصدر الذي نستطيع الاعتماد عليه في حل جميع مشكلاتنا؛ التعاليم السماوية. ففي شرائع السماء، إذا اقترف إنسان خطأً في حقنا أو حق المجتمع، فينبغي معاقبته، وإذا تاب (وعرف ذنبه وندم عليه)، فينبغي أن نصفح عنه ونعامله على أساس أنه تائب.

وباقي الحل يكمن في القصة التالية التي تروى عن السيد المسيح. فقد تم إلقاء القبض على امرأة كانت تمارس الزنا. وكان بنو إسرائيل يعرفون أن شريعة نبي الله موسى توجب رجم هذه المرأة بالحجارة. لذا فقد أحضروها إلى السيد المسيح ليروا ماذا سيفعل معها.

وفي البداية، لم يرد المسيح عليهم؛ وبدلاً من ذلك، انحنى نحو الأرض وكتب شيئاً على الرمال. إلا أن من قاموا بإلقاء القبض على المرأة أصروا؛ كانوا يريدون أن يعرفوا ماذا سيفعل معها. وهنا نهض المسيح واقفاً وقال لهم: "من كان منكم بلا خطيئة، فليرمها بأول حجر". ومرة أخرى انحنى لأسفل وواصل ما كان يكتبه على الأرض. وبدأ الذين سمعوا رد المسيح ينسحبون واحداً بعد الآخر بعد أن وجدوا أن ضمائرهم تدينهم وأنه ليس بينهم من هو بلا خطيئة. من المؤكد أنك سمعت من قبل أنك لا تستطيع أن ترى في الآخرين إلا ما تجده بداخل نفسك. ابحث عن الخير في الآخرين؛ فتلك هي أفضل وسيلة لتجد الخير في نفسك أنت.

معظمنا لديه معايير مزدوجة

شك أحد الخبازين في أن المزارع الذي كان يزوده بالزبد كان يغش في الميزان. راح يراقب وزن الزبد الذي يأخذه منه بعناية وتأكدت شكوكه. وبسخط شديد، أبلغ الشرطة عن المزارع وتم إلقاء القبض عليه. وفي المحكمة، أصيب الخباز بالغم والنكد وشعر القاضي بالرضا عندما سمعا تفسير المزارع للموقف. إنه (المزارع) لم يكن يمتلك ميزاناً لذا فقد كان يستخدم كفتين ويستخدم كثقل رغيفاً من الخبز وزنه رطل واحد يشتريه يومياً من الخباز.

إن الفارق الكبير بين الكثير من الرجال والنساء الذين قضوا فترة عقوبة في السجن وبين هؤلاء الذين لم يتعرضوا لشيء كهذا يكمن في أن هؤلاء ألقي القبض عليهم وأولئك لم يتم إلقاء القبض عليهم. كان عدد أكبر بكثير من الناس سيلتصق بهم لقب مجرم سابق لو أنه قد تم إلقاء القبض عليهم وهم يغشون في إقراراتهم الضريبية. والعديد من الناس كانوا سيفقدون رخص القيادة الخاصة بهم لو أنه قد تم إلقاء القبض عليهم أثناء تجاوزهم السرعات المقررة (ومع الأسف فإن الأطفال في بلادنا يتم تعليمهم الطرق "الذكية" للتحايل على القانون)، أو أثناء كسر إشارات المرور، أو أثناء القيادة تحت تأثير المخدر. دعني أؤكد مرة أخرى على أنني أعتقد أن الجزاء ينبغي أن يتم دفعه عند خرق القانون، ولكن، من أجل العدالة، علينا أن نضع علامة أمام حساب مرتكب الإثم تقول "سدد الحساب بالكامل". هذا من شأنه أن يمنحه تصريحاً بالثقة وهو ما سيساعده على استعادة ثقته بذاته. وعندما يحدث هذا، فإن احتمالات قيام هذا الشخص برعاية نفسه والإسهام بشكل أفضل في المجتمع تزداد بشدة. أشياء كثيرة تعتمد على الكيفية التي نراه بها. وفي واقع الأمر، فإن المجرم السابق قد سبق الكثيرين منا لأنه بطريقة ما قام بسداد دينه في حين لم يتم سداد ديننا لأننا لم يتم القبض علينا.

إنني مقتنع بأن أقوى عائق محتمل أمام حياة الجريمة التي يمكن أن ينغمس فيها المذنبون الشباب الذين ارتكبوا خطأً ما لأول مرة هو أن يتم فرض عبء عمل ثقيل أو عقوبة حبس من نوع ما عليهم. تلك الفلسفة، سواء تم تطبيقها على طفل في الحضانة أو على مراهق مذنب في السادسة عشرة من العمر، سوف تفلح. وأسارع وأضيف أن ذلك الأسلوب العملي من شأنه أن يقلل معدلات الجريمة بشكل أكبر بكثير لو تم بدء تطبيقه في المنزل، بواسطة الوالدين، في سن مبكرة. يمكن القيام بهذا، كما يوضح د. جيمس دوبسون بأسلوب شديد الإقناع في كتاب Dare to Discipline، عن طريق فهم فكرة أن التأديب والعقاب هي أشياء تقوم بها من أجل الطفل ولست تنزلها به.

ويؤكد ويليام جلاسر، الأب الروحي للعلاج النفسي بالواقع، أن الآباء ينبغي أن يفهموا أن التأديب هو عمل موجه نحو السلوك البغيض للطفل وأنه بمثابة شعور بالحب هدفه التصحيح

والتقويم، وبهذا يكون مقبولاً من جانب الابن أو الشخص الآخر. أما العقاب فهو استجابة موجهة نحو الشخص نفسه ويعتبره هذا الشخص هجوماً عدوانياً، لذا فإنه يبغضه ويستاء منه أشد الاستياء. وحرصاً على أن يدرك الطفل الفارق بين الأمرين، يقترح د. جلاسر أن تكون هناك خاتمة تفيض بالمحبة والشفقة لجلسة التأديب. تلك السيطرة المحبة تمكن الوالد من التعبير للطفل عن قيمته الشخصية.

إنك تؤثر في الآخرين بالفعل، إما بشكل إيجابي وإما بشكل سلبي. وهذا أحد الأسباب التي تجعل من الأهمية بمكان الحفاظ على منظور صحيح وموقف ذهني سليم تجاه الآخرين. إننا نلعب دوراً في حياة كل شخص نتعامل معه. وفي حقيقة الأمر، فإننا قد نمسك أحياناً بالفعل بمفاتيح مستقبل شخص آخر. القصة التالية تعبر عن هذه الفكرة بأسلوب جميل بينما توضح كلاً من الفرصة والمسئولية.

المفتاح من فضلك

جلس رجل عجوز في إحدى الكاتدرائيات يعزف على الأرغن. كان ذلك في نهاية اليوم وكانت شمس الغروب تلقي بآخر أشعة ضوئها على النوافذ الزجاجية المطلية الجميلة وتمنح العجوز مظهراً ملائكياً. لقد كان عازفاً بارعاً يعزف أغاني الحزن والشجن لأن رجلاً آخر أكثر شباباً كان سيحل محله. وعند الغسق، دخل الشاب من الباب الخلفي للكاتدرائية. ولاحظ العجوز قدومه، فنزع مفتاح الأرغن، ووضعه في جيبه، وسار في طريقه ببطء نحو الباب الخلفي. وعندما اقترب العجوز من الشاب، مد الشاب يده إليه وقال: "المفتاح من فضلك". أخرج العجوز المفتاح من جيبه وقدمه إلى الشاب، الذي اندفع مسرعاً نحو الأرغن، وتوقف عنده للحظة، ثم جلس على المقعد، ووضع المفتاح، وبدء في العزف.

لقد كان العجوز يعزف ببراعة وجمال، ولكن الشاب كان يعزف بعبقرية طبيعية مطلقة. كان يعزف موسيقى لم يسمع العالم قبلها مثلها يخرج من آلة الأرغن. لقد ملأت الكاتدرائية، والمدينة، والمنطقة الريفية بأسرها. وكانت تلك هي أول مرة على الإطلاق يسمع فيها العالم موسيقى جوهان سبستيان باخ. وقال العجوز والدموع تنساب لتغرق خديه: "افترض، مجرد افتراض، أنني لم أمنح المفتاح لذلك الأستاذ. ماذا كان سيحدث حينها؟".

من الواضح أن العجوز قدم المفتاح للشاب. ومن الواضح أيضاً أن الشاب قد حقق أقصى استفادة من هذا المفتاح. إننا نمسك أحياناً بمفاتيح مستقبل الآخرين. إننا لا نعيش وحدنا؛ فأفعالنا وتصرفاتنا تؤثر في الآخرين، الذين لا ولن نعرف العديد منهم أبداً. وهذا هو السبب الذي يجعل واجبنا ومسئوليتنا عن بذل قصارى جهدنا في حدود ما نمتلكه أكثر أهمية من حياتنا الشخصية.



زيج وذات الشعر الأحمر

الفصل ٩

الشخص "الآخر" الأكثر أهمية

روميو في المنزل

منذ سنوات عديدة مضت، كان لي صديق واقع في المتاعب على الدوام بسبب علاقاته الجنسية غير المشروعة. لقد كان يبدو لمن حوله وكأنه رجل سعيد، ولكنه في حقيقة الأمر كان أبعد ما يكون عن السعادة. ولقد افترقت بنا الطرق لعدة سنوات، وفي المرة التالية التي التقينا فيها، رأيت رجلاً مختلفاً تمام الاختلاف. لقد كان أكثر سعادة، واسترخاءً، وأكثر نجاحاً بكثير. لذا سألته سؤالاً واضحاً: "ماذا حدث؟". وأخبرني بحماس عن عثوره على ربة منزل صغيرة جميلة ولكنها وحيدة ولا تجد من يفهمها ومتزوجة من شخص حقير. شرح لي أنه انتقل للعيش معها، وكان يغازلها ويلاطفها ويتودد إليها بشوق وهيام، وأن الأمور كانت تسير على خير ما يرام. ثم أوضح صديقي في النهاية، بعد أن تلذذ بحالة الذعر والفزع التي انتابتني، أن تلك الفتاة كانت زوجته منذ ١٥ عاماً.

شعرت بالارتياح الشديد بعد هذا التوضيح، ولكنني أصبحت أكثر حيرة من أي وقت مضى، لذا طلبت منه أن يكون أكثر وضوحاً بشأن ما حدث له. وكان شرحه بسيطاً ولكنه

كان يقدم الحل لمعظم المشكلات الزوجية التي نعانيها اليوم في مجتمعنا. قال لي: "أتعلم يا زيج، لقد اكتشفت أنني لو كنت أراعي زوجتي وأهتم بها، ولو كنت أحرص على ملاطفتها والتودد إليها، ولو كنت أقول لها وأفعل من أجلها أشياء جميلة ورقيقة، لو كنت أفعل كل هذا معها كما كنت أفعله مع الفتيات "الأخريات" من دونها، لكنت قد حظيت بالمتعة والسعادة في المنزل". لقد أخبرني بأن أفضل شيء في العالم هو أن يكون هناك شخص لك أنت وحدك دون أي مخلوق آخر في العالم؛ يحبك، ويثق بك، ويحترمك. وإنني أؤيد هذا من كل قلبي.

هذا النوع من الحب يظهر في شكل إخلاص "أعمى" مطلق لشريك الحياة. إنني مقتنع بأن السعادة، والأمان، وراحة البال... إلخ، جميعها يجب أن يغلفها الإخلاص والولاء. كما أنني أنا وزوجتي نعتقد أننا سنكون بائسين تماماً إذا كان هناك أدنى شك في إخلاص كل منا للآخر بشكل مطلق.

وللأسف، فإن العديد من الأزواج والزوجات يكونون مبتهجين ومراعين للآخرين عند التعامل مع زملائهم، ومع الباعة، وموظفي السكرتارية، وساعي البريد، وحتى الغرباء، ولكنهم كثيراً ما يتعاملون مع بعضهم البعض بفظاظة وجفاء، أو لا يهتمون ببعضهم البعض. والسؤال هو: "لماذا؟". سأحاول الإجابة عن هذه الأسئلة وطرح بعض الاقتراحات التي تقوم على أساس السنوات الرائعة التي عشتها مع المرأة الجميلة التي أنعم الله بها علي كزوجة محبة منذ عام ١٩٤٦. إنها أكثر الناس أهمية في حياتي، ولقد كنا نزداد قرباً من بعضنا البعض يوماً وراء يوم. إنني أقول هذا لأنني أتمنى أن تكون الأفكار التي سأعبر عنها مهمة وذات مغزى بالنسبة لك ولشريكة حياتك. من الصعب أن أصدق أن أي شخص متزوج ومسئول يمكنه أن يكون على أكبر قدر ممكن من الفعالية والسعادة بدون علاقة زوجية متناغمة ومنسجمة مع الطرف الآخر.

وحيث إن الزواج يعني الأسرة، والأسرة تعني أساس المجتمع، فإن هذا الفصل قد يكون هو الفصل الأكثر أهمية في هذا الكتاب عن جدارة. (قال د. بول بوبونو في إحدى مقالات مجلة التايم: "يمكننا أن نجد في التاريخ الدليل على أنه ما من مجتمع استطاع أن يظل قوياً ومتماسكاً بعد تفكك وانهيار الحياة الأسرية لأفراده"). إن الطريقة التي ترى بها شريك الحياة، وتعامله بها، وتنسجم بها معه مسألة غاية في الأهمية. وفي واقع الأمر، فإن تلك العلاقة ترتبط بنجاحك وسعادتك بشكل أكبر من ارتباط أي علاقة أخرى بهذين الأمرين. كيف ترى زوجتك؟ أو كيف ترين زوجك؟ وكيف تريان أحدكما الآخر كزوجين؟ أو كعائلة؟

كشفت الأبحاث التي قمت بها، بالإضافة إلى الخبرات والملاحظات الشخصية، أن هناك ثلاثة أسباب محتملة لمعظم الصعوبات الزوجية. أولاً: معظم الأزواج والزوجات يعتادون، بعد مرور فترة من الزمن، على وجود الطرف الآخر. إنهم يفترضون أن كل شيء على ما يرام

وأن الشريك الآخر سيظل معهم دائماً. ومن المؤكد أنهم يفترضون أكثر مما ينبغي، لأن خمس زيجات من بين كل عشر زيجات في الولايات المتحدة تنتهي بالطلاق، في حين أن العديد من الزيجات التي لا تصير إلى هذه النهاية تكون زيجات بالاسم فقط. ثانياً: إن البيئة السلبية التي نعيش فيها تغذي المشكلة. إن العديد من زملائنا ورفاقنا ومعارفنا يعتبرون أن إظهار الحب الحقيقي الصادق تجاه شريك الحياة هو ضرب من الضعف الزائد غير المرغوب فيه. والمثلون الكوميديون وحتى أشباه الكوميديين يسخرون ويوبخون مؤسسة الزواج باستمرار، وتحظى الزوجات والحموات بالحظ الأوفر من هذه السخرية والتقريع. ثالثاً: الأخلاقيات المتغيرة المتدهورة التي تقر أفكاراً مثل الحب بلا قيود، والزواج المؤقت، والعلاقات الجنسية غير المشروعة مع غير الزوجة أو الزوج، ومقايضة الزوجات، وتلك جميعها أفكار تولد شعوراً بعدم الأمان والشك وعدم اليقين. بل إن هناك الآن حركة في أمريكا تدعو النساء إلى الاحتفاظ بأسمائهن وعدم الارتباط باسم الزوج بعد الزواج بحيث إذا وقع الطلاق فيما بعد، لا تواجه الزوجة صعوبات جمة في تغيير حسابها البنكي، أو بطاقات الائتمان... إلخ. إنه تخطيط للفشل بالتأكيد!

ما هذا الشيء الذي يسمى الحب؟

حيث إن الحب هو الأساس القوي الذي يقوم عليه أي زواج صالح، دعنا نتحدث عن الحب قليلاً. لقد كتب الشعراء عنه، وغنى المغنون عنه، والجميع يتحدثون عنه، وكل إنسان تقريباً لديه مفهومه الخاص عن ماهية الحب، وأنا من بين هؤلاء بالطبع. ويمكنك أن تجد في الكتب صوراً وصفية جميلة للحب الصادق الحقيقي. والحب يغسل جميع الذنوب. وعلماء النفس ومستشارو العلاقات الزوجية يؤكدون أن أكثر الأشياء أهمية، التي يستطيع الأب القيام بها من أجل أطفاله، هو أن يحب أمهم، وأكثر الأشياء التي تستطيع الأم القيام بها أهمية من أجل أطفالها هو أن تحب أبوهم. إنهم يؤكدون أن الأطفال يكونون أكثر شعوراً بالأمان بكثير إذا كانوا يعلمون أن والديهم يحب أحدهما الآخر، حتى وإن لم يمتد هذا الحب ليضم الطفل نفسه. بهذه الطريقة، يشعر الطفل بأن أبيه وأمه سيظلان معاً ليوفرا له الحماية والأمان، وبأنه لن يخوض أبداً مواجهة صدمة الاضطرار إلى الاختيار بين والديه.

وفي جيلنا الحالي، نرى الحب والجنس صنوان لا يفترقان لدرجة أن العديد من الناس يظنون أنهما مترادفان. والأمر ليس كذلك بالتأكيد. إن الحب هو شعور عطاء أبعد ما يكون عن الأنانية تكنه لشخص آخر. أما الرغبة الجنسية فهي الأنانية المطلقة. ولكن إنسان العصر الحديث يجمع بين الحب والجنس دائماً لأسباب أنانية وتجارية. ولحظة واحدة من التأمل والتمعن في الأمر يمكنها أن تكشف عن سخافة هذا الأسلوب في التفكير.

وعلى الرغم من الاعتراف العالمي الشامل بأهمية الحب (من جانب العلماء، والأشخاص العاديين)، فليس هناك إلا أدنى قدر من المعلومات حول موضوع كيفية جعل الزواج -الذي جعله الله العلاقة السوية المثالية بين الرجل والمرأة- يدوم مدى الحياة. فالعديد من الأزواج والزوجات الذي يتعهدون بمنح الحب إلى الأبد في الوقت الذي يتمنون فيه عقد الزواج سرعان ما يصبحون أعداءً يبغض بعضهم بعضاً. وأنا شخصياً على قناعة بأن حبهم لبعضهم -في العديد من الحالات- كان بالفعل حباً حقيقياً صادقاً في البداية. **إلا أن الحب يموت بفعل التجاهل، تماماً كما تموت الزهرة، أو الشجرة، أو الأجمة.**

صحيح بالفعل أن الزواج السعيد يصنع مدرساً، وطبيباً، وموظفاً، ومدرباً، وربة منزل، وسائق شاحنة، وسكرتيرة، وموظف مبيعات أفضل. كما أعتقد أيضاً أن الزواج التعيس البائس يعوق بذل الجهد الكامل ويعوق إنتاجية كلا طرفي هذا الزواج. يقول عالم النفس البارز، جورج دابليو. كران، إن الحب يتم رعايته وتغذيته عن طريق أفعال وتعبيرات تنم عن الحب. إنني أتفق مع هذا! فالحب، مثله مثل الفضة الخالصة النقية، يفسد إلا إذا تم صقله بواسطة تعبيرات يومية عن الاهتمام، والمشاركة، والالتزام. ومع الأسف فإن العديد من الأزواج لا يبالون كثيراً بأزواجهم ولا يهتمون بهم ويتعاملون معهم باستخفاف، ومن هنا ينشأ الملل، وهو أحد أكثر العوامل فتكاً بالحب على الإطلاق.

ها هو الحب الحقيقي

يوضح د. كران أنه في العديد من الحالات، يقع الزوجان في حب بعضهما البعض من جديد بعد أن يصلا إلى طريق مسدود. فإذا كان الزوجان شخصين مسئولين من الناحية الأخلاقية ويرغبان في إنقاذ زواجهما، فإنهما يقومان بعملية ملاطفة وتودد جديدة على أنها شعور بالمسئولية. ويوضح د. كران أن مسئولية إظهار الحب والتعبير الجسدي عنه من شأنها أن تعيد الحب إلى حياة الزوجين. ويخبرنا د. كران بأننا إذا قمنا بتغذية ورعاية الحب مراراً بشكل كافٍ، وبحزم كافٍ، ولوقت كافٍ، فإن الجوانب الإيجابية للعلاقة الزوجية سوف تصبح أكثر قوة، في حين تصبح الجوانب السلبية أكثر ضعفاً. وأنا أؤيد تلك الأفكار بكل حماس. ولقد أكد د. كران أيضاً على أن التعبيرات الجسدية تغذي القبول العقلي. ويقول ديل كارنيجي: "تصرف بحماس، وسوف تشعر بالحماس". والرسالة التي أرغب في توصيلها حقاً هي: تصرفا كما لو كنتما واقعين في غرام بعضكما البعض عن طريق الملاطفة والتودد بالطريقة التي كنتما معتادين عليها في بداية الزواج، وبعد مرور فترة من الزمن سوف تقعان في حب بعضكما البعض مجدداً.

حدث أول احتكاك لي بالحياة الزوجية في أفضل وأروع أحوالها منذ سنوات عديدة مضت في

الفناء الأمامي لمنزل أخي هوي. كانت جويل، حبيبة طفولته التي تزوجها منذ ٣٣ عاماً، عائدة من رحلة استغرقت عشرة أيام. لقد ذهبت إلى ميتشجن سيتي بولاية إنديانا، لتكون مع ابنتهما التي كانت ستضع مولودها الأول. كانت تلك هي المرة الأولى التي يفترق فيها أخي وزوجته عن بعضهما البعض طوال حياتهما. وعندما خرجت جويل من السيارة وبدأت سيرها باتجاه المنزل، اندفع أخي بسرعة -بعد أن سمع صوت محرك السيارة- خارجاً من باب المنزل. ولقد التقيا في الفناء الأمامي، وتعانقا بحرارة، وبكيا كالأطفال تعبيراً عن حبهما لأحدهما الآخر؛ وعزما على عدم الافتراق بعد ذلك أبداً.

أجد نفسي مضطراً للاعتراف بأن الدموع انهمرت من عيني غزيرة أنا أيضاً، بينما كنت أشاهد هذا الحب الحقيقي يعبر عن نفسه بتلقائية وعفوية. ومن المؤسف أن هذا المشهد بين هذا الرجل القروي وزوجته المحبة التي عاشت معه كل تلك السنوات لم يمكن تصويره وتسجيله كفيلم يبث إلى كل بيت ليراه كل زوجين! كان سيصبح من الرائع أن يرى كل الناس معنى الحب الحقيقي؛ الحب الذي ولد في مرحلة المراهقة، وتغذى في مرحلة بداية الشباب، ونضج في منتصف العمر، وبلغ ذروته الرائعة في سنوات الكبر.

إن الحب الحقيقي هو عملية نامية متطورة يشتمل على كل العواطف، والمشاعر، والمشكلات، والمتع، والانتصارات المعروفة للإنسان. وكثيراً ما يكون الحب صعباً، متطلباً العطاء أكثر من الأخذ، متطلباً التقيد أكثر من التحرر، وكثيراً ما يشتمل على المشكلات بأكثر مما يشتمل على المتع. كانت تلك هي حالة هوي وجولي زيجلار. لقد بدءا حياتهما بأقل القليل وكثيراً ما كانا يصلان إلى ما يبدو أنه نهاية حبل الصبر والقدرة على الاحتمال. وعندما كان هذا يحدث -ولقد كان يحدث- كانا يعقدان عقدة عند نهاية الحبل فحسب ويتشبثان بها. لقد أنجبت له الأطفال، وكانت تطهو طعام الأسرة وتقوم بكي الملابس، وتدعم زوجها بإيمان كامل بكل شيء يفعله وحب بلا حدود. وهو منحها أفضل ما لديه؛ منحها كيانه كله. لقد كان يحبها، ويحترمها، ويحملها، ويلاطفها. كانت تربية خمسة من الصبية وفتاة واحدة تتطلب الكثير من المال، والكثير من الوقت، والكثير من التأديب المحب، ولكنهما استطاعا معاً، من خلال إيمان لا يتزعزع بالله العظيم، بناء أسرة رائعة بحق.

إن مشاهدة الحب الواضح الصادق الذي كان أفراد تلك الأسرة جميعاً يكنونه لبعضهم البعض يمكن أن يلهم أي شخص في العالم. إنني لم أر من قبل أبداً كل هذا القدر من الحب والمرح في نطاق أسرة واحدة. لم يكن هناك أي احتياج لأي وسائل ترفيه أو تسلية خارجية عندما كان الأبناء والأحفاد يجتمعون معاً. كان هوي يقوم بدور المضيف والمتحدث، وبالرغم من أنه كان يفترض أن أكون أنا تاجر الكلمة بين آل زيجلار، فإنني أول من يعترف بأنني كنت أجلس تاركاً له الزمام عندما كان يبدأ في سرد حكاياته. كان يستطيع أن يمتع الجميع، كباراً

وصغاراً لمدة ساعة كاملة دون أن يشعر أحد بالملل. إن ضوء الحب ينير لهذا العالم الحائر لكي يعيد اكتشاف نظامه القيمي. إنه يحثنا على اغتنام الفرصة والاضطلاع بالمسئولية التي عهد الله إلينا بها عندما جعل الأسرة وحدة واحدة وعندما أمرنا بالزواج وعدم العيش منعزلين.

إنني مقتنع بما لا يدع مجالاً لذرة من الشك بأنك حقاً تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كافٍ من الآخرين على الحصول على ما يريدونه. إننا جميعاً نرغب في أن نتلقى الحب الصادق من الآخرين، وكذلك في أن نجد شخصاً نحبه نحن أيضاً، أليس كذلك؟

إنني أؤمن بهذا

إننا كثيراً ما نرى أو نسمع عن قصة حب يقال عنها إنها: "أجمل قصة حب رواها بشر على الإطلاق". ومن المؤكد أن كل تلك الادعاءات غير صحيحة، ولكن من المؤكد أيضاً أن شخصاً ما، في مكان ما، وفي زمان ما قد روى أو سوف يروي أجمل قصة حب عرفها البشر على الإطلاق. إلا أنني مقتنع تماماً بأن قصص الحب الجميلة حقاً لم ترو أبداً من قبل ولن تروى أبداً من بعد. لقد كانت قصص الحب تعاش، وسوف تستمر في أن تعاش؛ بعيداً عن الصفحات المكتوبة، أو أجهزة التليفزيون؛ أو شاشات السينما. والسبب بسيط: فما من زوج أو زوجة يهتم بشريك حياته ويرعاه بعمق وإخلاص، ويقدمه على أي شخص وكل شخص آخر، يمكن أن يفكر في عرض التفاصيل الحميمة لحياته هو شريك حياته وحبهما لبعضهما على الآخرين. فمن المستحيل أن يقوم زوج حساس محب بالتفكير في الكشف عن الطرق العديدة التي يستخدمها هو وزوجته للتعبير عن عمق الحب الذي يشعران به تجاه بعضهما البعض. القيام بهذا يمكن أن يجعل العلاقة الحميمة والشخصية والجميلة ملكية عامة، وهذا يمكن أن يحط من شأن العلاقة التي أمر الله بأن تكون مقدسة. الحب الحقيقي جميل بالفعل وله خصوصية شديدة.

الآن تدرك أنني من هؤلاء الرجال المؤمنين بالله والأسرة والوطن، وعهود الزواج هذه -في السراء والضراء- ليست مجرد كلمات. إنها بمثابة فرص للبقاء والنمو سوياً. فكما أن الفولاذ يمكن أن يتم تقسيته أو زيادة صلابته باستخدام التسخين والتبريد، والطرق السريعة يمكن أن يتم زيادة أمانها بإضافة التلال والأودية والمنحنيات، كذلك فإن الحب والزواج ينبغي أن يتم بناؤهما في بوتقة التجارب والمحن. وذلك هو سبب أنه من الأمور المحزنة جداً اتجاه الشباب إلى الزواج المؤقت محتقرين التعاليم السماوية. وسرعان ما تتلاشى العلاقة عند ظهور أول مشكلة قبل أن يقضيا وقتاً يتعرفان فيه على بعضهما البعض ناهيك عن تبادل مشاعر الحب. هم ليس لديهم أي فكرة عما يعنيه الحب بين شخصين مسئولين. هم لم يتعلموا التمييز بين الحب والجنس. عندما يكون الجنس مظهراً من مظاهر الحب ويتم الإشباع من خلال الزواج

الشرعي، يكون ممتعاً وجميلاً، وكما أراده الله للبشر. وعندما يكون مجرد إشباع للشهوة، يكون حيوانياً وأنانياً.

الحب -على النقيض مما قد يقوله الشعراء وكتاب السيناريو- ليس مجرد عاطفة فورية. أنا شخصياً انجذبت لزوجتي ذات الشعر الأحمر في أول مرة رأيتها. لقد ظننت أنني أحببتها خلال فترة غزلنا والسنوات المبكرة من حياتنا الزوجية، لكن حتى أكون أميناً تماماً، لم أعرف معنى الحب الحقيقي إلا بعد مرور ٢٥ عاماً على زواجنا. ونحن مقبلون على عيد زواج جديد في ٢٦ نوفمبر. هذا الحب لازال ينمو يومياً. إنها أجمل وأكثر جاذبية وإثارة من تلك الفتاة التي رأيتها في أول مرة. عندما يوضع أمامي اختيار بين قضاء وقت معها أو مع شخص آخر، فإنها تفوز كل مرة.

هذا ليس معناه أننا نتفق على كل شيء؛ فهذا لا يحدث. كما أنه ليس معناه أنه ليست هناك مجادلات تحدث بيننا؛ فهناك بالفعل مجادلات. لكن ما يعنيه هذا هو أنه ليس هناك أبداً مكر أو حقد في خلافاتنا. وكذلك فإنه يعني أن كلاً منا على استعداد لأن يعترف بخطئه ويعتذر إذا كان مخطئاً. إنه يعني أيضاً أننا نستمتع ببعضنا البعض ونحب بعضنا البعض بما يكفي لأن يؤثر أحدنا الآخر على نفسه. إننا لا نفترق أبداً أو نذهب إلى النوم دون تصفية الخلافات والتأكيد على مشاعر الحب بيننا. كل منا يشعر بالامتنان والشكر لله على أنه أتاح لنا قضاء عدد كافٍ من السنوات معاً لتنمية العلاقة بيننا واكتشاف معنى الحب الحقيقي. ونحن ندعو الله أن يتيح لنا العيش سوياً لسنوات أخرى قبل أن نفارق هذه الحياة.

بعض النصائح السليمة للزوج والزوجة

دعنا نتأمل عملية تتكون من عدة خطوات يمكننا اتباعها في بناء أو إعادة بناء حياة زوجية سعيدة.

١. هل تذكران ما فعلتماه قبل أن تتزوجا؟ هل تذكران الكيفية التي بذلتما بها دوماً أفضل ما يمكنكما وأظهرتما أهم جوانب لديكما وكانت سلوكياتكما طيبة وكنتما تراعيان مشاعر بعضكما البعض وتتعاملان برقة وحب؟ هذا إجراء ممتاز لضمان بقاء حياتكما الزوجية قوية. حتى وإن كانت حياتكما تعاني متاعب حالياً، يمكنكما أن تعيداها إلى ازدهارها الأصلي بل وحتى تضيفان عمقاً والتزاماً وجمالاً للحياة الزوجية التي تضيف معنى أكبر للعلاقة.

٢. في كتابها الجميل Moments With Mary، ماري كرولي تشير إلى أن الحياة الزوجية ليست مناصفة وإنما تتطلب مشاركة بنسبة ١٠٠٪ من كلا الطرفين. فالأزواج يعطون ١٠٠٪ للحياة الزوجية وكذلك الزوجات.

٣. ابدأ وأنه كل يوم بتصريح بالحب لشريك حياتك، ولو أمكن أثناء النهار استغرق ثلاث

دقائق في اتصال هاتفي فقط من أجل الدردشة معه والتعبير له عن حبك. وعلى أية حال، ينبغي أن تكون أول من يعبر لشريك حياتك عن حبك له. من وقت لآخر أسقط رسالة حب في البريد. إنه جهد بسيط له عوائد عظيمة.

٤. فاجئه من وقت لآخر بهدية أو كارت. ليست القضية الهدية نفسها وإنما الفكرة التي تكمن وراءها. وكما قال سير لانسلوت: "الهدية بدون مانحها عديمة القيمة". عبر شاعر آخر بفصاحة عن الأمر عندما قال: "الحلي والمجوهرات ليست هي الهدية. وإنما اعتذارات عن الهدية. فالهدية الحقيقية الوحيدة هي جزء من ذاتك تقدمه للطرف الآخر".

٥. اقضِ وقتاً طيباً مع شريك حياتك. وليتذكر كل منكما كيف كان يتودد إلى الطرف الآخر وكيف كان يقضي الكثير من الوقت في مغازلته قبل الزواج؟ كرر العملية. اخرجا للتنزه أو ببساطة أطفئا التليفزيون وليشعر كل منكما الآخر بأنه أهم شخص في حياته. وتلك هي الحقيقة سواء أدركتماها أو لا.

٦. لينصت كل منكما للآخر بشكل جيد. وكما قال أحد الحكماء ذات مرة: "التحدث مشاركة لكن الإنصات اهتمام". استمع إلى التفاصيل الكثيرة والكلام البسيط الذي يشكل يوم شريك حياتك. وتذكر دوماً أن **الواجب يجعلنا نؤدي الأشياء بشكل جيد، لكن الحب يجعلنا نؤديها بطريقة جميلة**. أنا أؤكد من جديد على أن ما يبدأ كواجب أحياناً يتحول إلى حب تام. والشيء المثير أنك سوف تندهش بمدى إثارة بعض التفاصيل.

٧. لا تجعل شريك حياتك يتنافس مع أطفالك في الاهتمام. احتفظ بوقت خاص من أجله.

٨. عندما تختلفان في الرأي، تذكرا أنكما تستطيعان الاختلاف دون تجريح للمشاعر. لكن ينبغي ألا تذهبا للنوم ليلاً وهناك خلافات معلقة بينكما. فلن تناما بشكل جيد، وهذه الخلافات سوف تستقر في عقلكما الباطن وسوف تكون مصدراً لإثارة المشكلات من وقت لآخر. يمكن لكل منكما أن يكون أميناً ومراعياً لمشاعر الآخر في ذات الوقت.

٩. تذكر أن كل منظمة سواء كانت فريقاً رياضياً أو شركة صغيرة أو مؤسسة كبيرة أو أسرة تحتاج إلى قائد يمكن أن الاعتماد عليه من أجل اتخاذ القرارات الصعبة. لقد قضى الله بأن يكون الرجل هو سيد البيت، ولكنه حكم أيضاً بأن يكون هناك ولاء من كلا الطرفين للآخر. والولاء لا يعني الضعف أو أي صورة من صور الدونية. وكما قال أحد الحكماء، فإن ولاء كلا الزوجين للآخر دليل على الحب. كذلك فقد قيل: "ينبغي بالمثل على الأزواج أن يتعاملوا مع زوجاتهم بفهم واحترام لضعفهن ولأن كلا الطرفين يتمتعان بحق الحياة".

وهنا ملحوظتان: أولاً، كلمة ضعف لا تعني أن المرأة أدنى من الرجل. فالمقصود بالضعف هنا هو الضعف البدني، لكن النساء أكثر لطفاً ورقة وفهماً ورحمة وحباً وحناناً من الرجال،

وتلك بالتأكيد سمات قوية ومؤثرة. ومن الأوامر الإلهية أن يعامل الرجل زوجته بعطف وحب وود لأنهما يتمتعان في حق الحياة على السواء. كذلك فإن الزوج إذا أساء التعامل مع زوجته، فإنه يعرض نفسه لعقاب الله. يتعين على الرجال أن يحبوا زوجاتهم ويعاشرونهن بالمعروف. لم أقابل قط في حياتي زوجة لا يسعدها أن يكون زوجها محباً لها.

على الزوجات أن يخضعن لأزواجهن لأن الله أمر بذلك، فالزوج هو سيد البيت. لذلك ينبغي أن يكون هناك ولاء كامل من قبل الزوجات لأزواجهن. والأزواج ينبغي أن يحبوا زوجاتهم ويحسنوا معاملتهن ويغرسوا في نفوسهن الأخلاق الحميدة. أحد الحكماء أشار إلى أنه يتعين على الأزواج أن يحبوا زوجاتهم كما يحبون أنفسهم، بل وقرر أن الزوج الذي يحب زوجته يحب ذاته. باختصار، ينبغي أن يتذكر الزوج أنه يستطيع أن يؤدي دوره بحب وعطف. كذلك فإننا في حاجة لأن نتذكر أن الله قد خلق حواء من أحد أضلع آدم، وليس من رأسه فتتمكن من الهيمنة عليه، أو من قدمه فيسحقها. لقد خلقها من جنبه، من مكان آمن ومحفوظ حتى يتمكن الزوج والزوجة من السير في طريق الحياة سوياً. هذا هو ما تعنيه الحياة الزوجية الجميلة.

هل الأمر سهل؟ لا. هل هو ممكن؟ بالتأكيد. هل يحقق مكاسب؟ قطعاً.

١٠. غالباً ما سيتعين عليك أن تبذل أقصى جهد كي ترضي شريك حياتك أو تفهمه. هذا الأمر يمكن أن يكون غير مريح إلى حد ما، لكنه يقلل من تعثركما أو تعثر حياتكما الزوجية.

١١. جرب الوصفة المضمونة التالية من أجل حياة زوجية هانئة.

١ فنجان حب	٥ فناجين أمل
٢ فنجان ولاء	٦ فناجين رقة
٣ فناجين تسامح	٤ جالونات ثقة
١ فنجان صداقة	١ برميل ضحك

خذ الحب والولاء وامزجهما تماماً بالثقة. اخلطهما بالرقة والعطف والفهم. وأضف الصداقة والأمل. رش الخليط بالضحك وقم بطهيه على إشراقة الشمس. قدم الوجبة بشكل سخي يومياً.

١٢. عليكما الالتزام يومياً بالمقولة التالية لأحد الحكماء: "ليكن كل منكما عطوفاً على الآخر ورقيق القلب ومتسامحاً معه".

١٣. أديا شيئاً من صلاتكما معاً. فالدراسات تشير إلى أن الزوجات والأزواج الذين يصلون معاً معدلات طلاقهما أقل من ٣٪.

١٤. ضعا هذا في الحسبان. عندما يحدث خلاف حتمي بينكما، ليس المهم من الذي يبادر بالصلح. لكن الذي يبادر بالصلح يظهر نضجاً أكبر وحباً أعظم.

أيها الأزواج، توددوا إلى زوجاتكم

١. أظهر كثيراً من المجاملات ومظاهر الكياسة في التعامل التي تعني الكثير بالنسبة للمرأة. افتح لها باب السيارة أو اسحب لها الكرسي الذي تجلس عليه أو سر في الجهة المقاربة للسيارات عندما تسيران في الشارع ممسكاً بيدها. انهض عندما تدخل الغرفة أو المطعم عندما تتناولان العشاء خارج البيت.

٢. قص على زوجتك تفاصيل الأخبار السعيدة أو الأشياء المثيرة التي تحدث في حياتك العملية.

٣. عندما تقومان بحضور مناسبة اجتماعية من أي نوع، ابق معها. تذكر كم كنت تفخر بكونك معها قبل زواجكما. أظهر لها نفس الاهتمام الآن.

٤. تذكر: زوجتك تريد رجلاً تنظر إليه باحترام وليس رجلاً ينظر إليها باحتقار. لا تنهمك أبداً في إخبارها بنكات عن الزوجات. فهذا نوع من سوء الذوق. فبعد أن تحصل على ضحكة غاضبة من زوجتك، سوف ينتهي استمتاعك وسيبقى الجرح لديها. إذا اعتقدت للحظة واحدة أنك لا تدفع ثمن هذه النكات البسيطة، فإن هذا معناه أنك لا تفهم طبيعة النساء. اسلك الطريق المعاكس وأثن على زوجتك كما تحبها أن تثني عليك.

٥. النساء يحتجن إلى الأمن أكثر من الرجال بكثير. ذكرها مراراً وتكراراً بأنها ليست مرغوباً فيها فحسب ولكنها تحظى بتقدير واحتياج إليها. فشعورها بالأمن يتزايد بشكل كبير بتكرار كلمة "أحبك" لها. هي تحتاج وتريد أن تسمعها أكثر بكثير من ميل الرجل العادي عن استخدامها. استخدمها كثيراً وسوف تكون أكثر سعادة وأمناً، وهذا يعني حياة زوجية أفضل.

٦. قسم المهام المنزلية بينكما. فبالرغم من تحرر المرأة، فإنني أؤمن بأن طبيعتنا تتطلب تقسيماً معيناً للمسئوليات. فمثلاً إذا عادت زوجتك من السوق وكنت بالبيت، فاستقبلها واحمل المشتريات إلى داخل البيت. ينبغي أن يقوم الرجل بالعمل الشاق بالمنزل والذي يتطلب المزيد من القوة. فإذا كنت بالبيت، ينبغي أن تخرج القمامة وتهتم بالحديقة وتقوم بأي عمل يناسب الرجال في الأساس (إلا إذا كانت تهوي أياً من هذه المهام). فقط تذكر أن البيت هو قلعتك لكنها ليست قلعة بدون ملك، وليس هناك ملك كامل دون ملكة. سوف تسعد زوجتك بكونها ملكة لك إذا عاملتها على أنها كذلك.

أيتها الزوجات، توددن إلى أزواجكن

١. ابدئي كل يوم بإخبار زوجك بمدى حبك له وأنهِ يومكِ بنفس الطريقة.

٢. كوني متفهمة لحقيقة أن طبيعة الرجال تختلف عن طبيعة النساء بشكل كبير. فالرجل يحتاج إلى أن يتم إشباع غروره بانتظام خصوصاً إذا كان هو العائل للأسرة. والتعبير البسيط والهادئ عن ثقتك به والطريقة التي يفعل بها الأشياء تعني الكثير بالنسبة له، خصوصاً إذا كان الثناء على ما يفعله يأتيه من شريكة حياته التي يحبها. أحيطي زوجك علماً بأن ما يفعله أمر مهم، وأشعريه بأهمية ذاته. بشكل متكرر أخبريه بأنك فخورة به وبما يفعله.

٣. إذا لم تكوني تعملين خارج البيت، فتوقفي لدقائق قليلة قبل موعد وصوله إلى البيت. خذي حماماً سريعاً وقومي بارتداء فستان نظيف وتعطري له. خصصي دقائق قليلة لالتقاط أنفاسك حتى تكوني منتعشة عندما ترينه.

٤. من وقت لآخر قومي بإعداد كعكة من أجله أو طبق خاص تعرفين أنه يستمتع به. وسواء كنت أنت والأطفال تستمتعون بالطبق أو لا، فهذا ليس أمراً مهماً. أعدي هذا الطبق فقط لأنك تحبينه. إذا كنت تعطينه غداءً بارداً يأخذه معه إلى العمل، فتأكدي من أنك تضعين في حقيبته رسالة موجزة دافئة حتى لا يشعر ببرودة.

٥. كوني منسجمة وحسنة الطباع (نفس الشيء ينطبق عليك أيها الزوج). أحد الحكماء قال: إنه من الأفضل أن يعيش المرء في البرية من أن يعيش مع امرأة مشاكسة. في المجتمع الحديث، الرجل الذي لديه زوجة غاضبة أو مشاكسة قد يجعلها تدفع ثمن ذلك. فهو يقضي أوقاتاً لا داعي لها في عمله ويضيع الوقت على المقاهي وربما تسوء أخلاقه.

٦. أنت تقومين بالمهام التي هي في الأساس خاصة بالنساء. إنني على قناعة من أن أحد العوامل التي تزيد من مشكلاتنا اليوم يتمثل في عدم وجود خطوط فاصلة بين الرجال والنساء. فالرجال ينبغي أن يفكروا ويرتدوا الملابس ويتصرفوا ويتحدثوا ويظهروا بمظهر الرجال. في أي وقت نتوقف فيه ونتساءل عما إذا كان هذا الشخص ذكراً أم أنثى، يكون هذا أمراً محزناً. من المهم أن نتذكر أن العلاقة بين الزوج والزوجة هي علاقة شراكة. وهذا الأمر مهم على نحو خاص في هذا العصر الذي أصبحت فيه نسبة عالية من الزوجات والأمهات يشاركن في إعالة الأسرة. والدراسات تثبت بشكل حاسم أنه عندما يعمل الزوجان، تضطلع الزوجة بنصيب الأسد في المسئوليات في البيت. وهذه المسئوليات تشمل الطهي والغسيل والتنظيف وترتيب الفراش وعدداً آخر من الأشياء الضرورية من أجل تهيئة البيئة المنزلية للعيش.

كثيراً ما يعود الزوج إلى البيت من العمل ويجلس أمام التليفزيون ويقرأ الجريدة ويشاهد الأخبار، في حين تكون الزوجة منهمكة في إعداد العشاء والعناية بالأبناء ومساعدتهم في

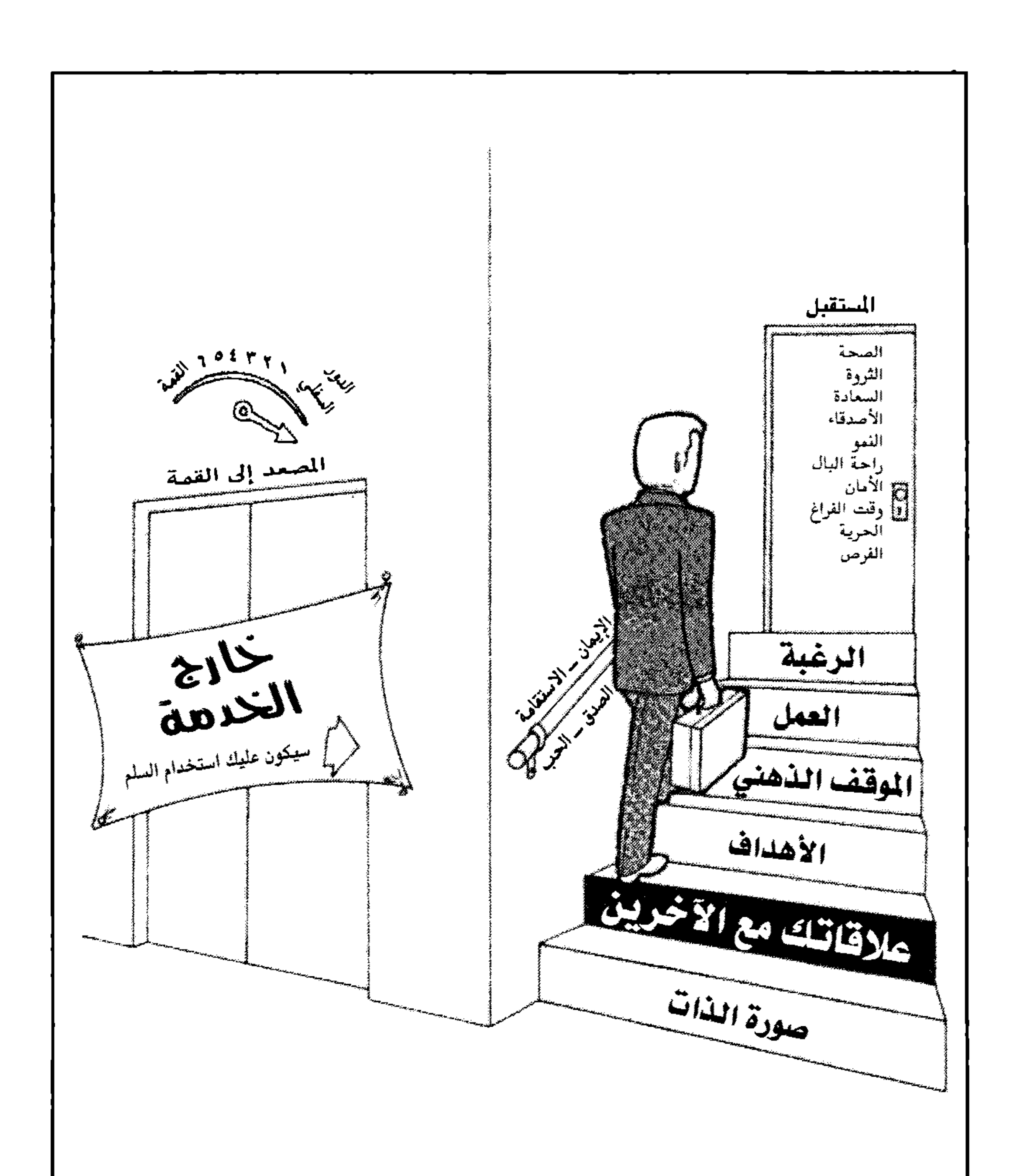
واجباتهم، إلخ. من الواضح أن هذا لا ينطبق في جميع الأحيان، لكن في أغلبها يُتوقع من النساء أن يقمن ليس فقط بأكثر من ٥٠٪ من المسئوليات المنزلية، ولكن يقمن أيضاً بمسئوليات مراقبة سير الأمور في المنزل بسلاسة وعلى ما يرام. ينبغي أن يضطلع الزوج بمسئولية كاملة على الأقل عن ٥٠٪ من الأمور الضرورية لسير الأمور في البيت بسلاسة ونظام. فليس من الواقعي أن نتوقع من الزوجة و/أو الأم أن تعمل وردية كاملة في وظيفة خارجية، ثم وردية أخرى في البيت، ثم تشعر برغبة في الاستجابة لغزل زوجها واقترابه منها بعد ذلك. الكياسة والإنصاف إضافة إلى الحب والحنان لن تحقق فقط المزيد من الانسجام في البيت، ولكن سوف تحقق المزيد من التحسن في العلاقة بين الزوج وزوجته.

وكما كانت تقول أمي كثيراً: "أطفالك يهتمون بما تفعله أكثر مما تقوله". دع الطفل الصغير يرَ الدور الرجولي الذي تلعبه وسوف يشب رجلاً بعاطفة طبيعية نحو الجنس الآخر. دعي الطفلة الصغيرة ترى الدور النسائي الذي تلعبينه وسوف تنشأ لتكون امرأة بعاطفة طبيعية نحو الجنس الآخر.

٧. هل تريدين أن تكوني ملكة؟ عاملي زوجك على أنه ملك ولن يكون أمامه سوى أن يعتبرك ملكة، لأن أي ملك لا يكون كاملاً بدون ملكة.

وأكرر هنا أن الحياة الزوجية ليست مناصفة. إنما تعني تحمل المسئولية بنسبة ١٠٠٪ من كلا الطرفين. إنني على قناعة بأنه من المستحيل أن تسعدي شريك حياتك ولا تنتفعين أنت ذاتك بشكل هائل.

مرة أخرى، أود التأكيد على حقيقة **أنك تستطيع أن تحصل على كل شيء تريده فقط إذا قمت بمساعدة عدد كافٍ من الناس الآخرين على الحصول على ما يريدون**. وهذا الأمر ينطبق على وجه الخصوص بين الأزواج والزوجات. جربه وسوف يستحوذ على إعجابك. إذا جربته بحق، فسوف تكون مؤهلاً تماماً لأن تخطو الخطوة التالية. ألقِ نظرة جيدة. ها أنت هناك وعلى وجهك ابتسامة عريضة، وعلى استعداد لأن تخطو الخطوة التالية لأنك تجعل أهم شخص في حياتك يشعر بسعادة حقيقية.



تلك الخطوة الثانية هي خطوة المتعة الحقيقية لأنك ستكتشف أن الحياة تكون أكثر متعة ومرحاً عندما تعمل، وتلعب، وتعيش مع زوج يهتم بحق بما يحدث في كل جانب من جوانب حياتك.

الجزء الرابع

الأهداف

الهدف:

١. إقناعك بأهمية الأهداف في حياتك الشخصية.

٢. توضيح الأسباب التي تجعل معظم الناس لا يضعون أهدافاً أبداً.

٣. تحديد أنواع الأهداف التي ينبغي أن تكون لديك.

٤. توضيح سمات أهدافك بالتفصيل.

٥. توضيح كيفية وضع أهدافك بتفصيل دقيق.

٦. تقديم عملية تفصيلية حول كيفية تحقيق أهدافك.

الفصل ١٠

هل الأهداف مهمة حقاً؟

الهدف الذي لا تستطيع رؤيته

اسم هوارد هيل يثير انتباه الكثير من الناس. لقد كان على الأرجح أبرع مَن شد وتر قوس ليرمي بسهم على الإطلاق. لقد كان شديد الدقة والبراعة لحد أنه قتل فيلاً ضخماً، ونمراً بنغالياً، وجاموساً وحشياً بقوس وسهم. ولقد رأيت هوارد هيل كثيراً في الرسائل الإخبارية يصيب الهدف في المنتصف تماماً. وبعد أن يطلق السهم الأول إلى منتصف الهدف مباشرة، كان حرفياً يشق هذا السهم برميته التالية.

وعندما أخبرك بالعبارة التالية، سيرتفع حاجباك دهشة لست بوصات على الأرجح. لكي أكون صريحاً، إنني لم أحاول مطلقاً الرمي بالقوس والسهم من قبل، ومع ذلك فإنني معلم فذ في هذا؛ وهو ما يعني ببساطة أنني أتقن هذا الأمر تماماً! وفي واقع الأمر، إذا كانت صحتك جيدة، وبصرك سليماً، يمكنني أن أقضي معك ٣٠ دقيقة وأجعلك في نهاية تلك الدقائق الـ ٣٠ تصيب الهدف بشكل أكثر ثباتاً واتساقاً مما كان هوارد هيل يفعل في أفضل أيامه على الإطلاق! سيحدث ذلك بالطبع في ظل أننا سنكون قد عصبنا عيني هوارد هيل أولاً وقمنا بتدويره عدة مرات وهو معصوب العينين، بحيث لا تكون لديه أية فكرة عن الاتجاه الذي كان ينظر إليه منذ قليل.

إنني أثق إلى حد معقول بأنك فكرت الآن بينك وبين نفسك قائلاً: "هذا سخف بالطبع!

فكيف بحق السماء يمكن إصابة هدف لا يستطيع المرء حتى رؤيته؟". هذا سؤال وجيه، ولكن إليك سؤالاً أكثر وجاهة: كيف لك أن تصيب هدفاً لا وجود له في عقلك من الأساس؟ ودعني أطرح عليك تلك الأسئلة: هل كتبت أهدافك على الورق؟ هل أجبت عن سؤال السبب وراء رغبتك في تحقيق هذا الهدف بعينه؟ هل حددت الفوائد التي ستستمتع بها عن طريق تحقيق الهدف؟ هل حددت العوائق التي ينبغي عليك التغلب عليها من أجل الوصول إلى الهدف؟ هل حددت الأشخاص، والمجموعات، والمؤسسات التي تحتاج إلى التعامل معها من أجل تحقيق هذا الهدف؟ هل تعرفت على ما تحتاج لمعرفته لكي تصل إلى غايتك؟ هل وضعت خطة عمل محددة من أجل تحقيق الهدف؟ وأخيراً، هل حددت موعداً واقعياً لتحقيق هذا الهدف أو الوصول لتلك الغاية؟ إلى أن تجيب عن هذه الأسئلة، لا يكون لديك هدف حقاً، وبالطبع لا يكون لديك برنامج لتحقيق الهدف.

من المحتم أن يكون لديك هدف، وفي الحقيقة، من المحتم أن يكون لديك برنامج للأهداف. وكما تعرف، فإن كل إنسان يكون لديه هدف واحد على الأقل؛ فلص البنوك لديه هدف، وكذلك مدمن المخدرات أو الكحوليات. ولكنك بحاجة إلى أن تدرك أن الوصول إلى وجهة لا وجود لها في عقلك أمر على نفس قدر صعوبة العودة من مكان لم تذهب إليه مطلقاً من قبل.

وما لم تكن لديك أهداف محددة، ودقيقة، واضحة، فإنك لن تدرك الحد الأقصى من الطاقات والإمكانيات الكامنة بداخلك. لن تصل لأهدافك أبداً من خلال "التعميم الهائم"، وإنما يجب أن يكون هناك "تحديد واضح" لكي تتمكن من تحقيق أهدافك. ماذا عنك وعن أهدافك؟ هل أهدافك واضحة ومركزة أم أنها غائمة ومشوشة؟

النشاط أم الإنجاز؟

الإنسان بلا هدف يكون مثل سفينة بلا دفة. كلاهما ينجرف ولا يقود، وكلاهما سينتهي إلى شواطئ اليأس، والهزيمة، والقنوط. ابتكر جون هنري فابر -الكاتب الفرنسي الرائع والمنادي بمذهب الطبيعة- صورة غريبة تماماً لمجموعة من يرقات الفراشات التي تسير في موكب. تلك الفراشات تتبع بشكل أعمى الفراشة التي في المقدمة. ولقد قام فابر بترتيب الفراشات بعناية في دائرة حول حافة إناء به زهرة، بحيث تلمس فراشة المقدمة الفراشة الأخيرة في الموكب، وبذلك تشكل الفراشات دائرة مكتملة. وفي منتصف إناء الزهرة وضع أوراق الصنوبر، التي تمثل طعام موكب الفراشات. بدأت الفراشات الدوران حول إناء الزهرة المستدير. وأخذت في الدوران والدوران، ساعة بعد ساعة، ويوماً بعد يوم، وليلة بعد ليلة. لقد دارت حول الإناء لسبعة أيام وسبع ليال كاملة. وأخيراً، سقطت ميتة من الجوع والتعب. لقد ماتت من الجوع فعلياً بينما

كانت هناك وفرة من الطعام على بعد ست بوصات فحسب لأنها **خلطت بين النشاط وبين الإنجاز.**

العديد من الناس يرتكبون نفس الخطأ، ونتيجة لذلك، يحصدون قدراً ضئيلاً فحسب من المحصول الذي تقدمه الحياة. وبالرغم من حقيقة وجود ثروة غير محدودة في متناول اليد، فإنهم لا يحصلون منها إلا على أقل القليل لأنهم يتبعون بشكل أعمى، ودون تساؤل، الحشد الذي يدور في دائرة لا تؤدي إلى أي مكان. إنهم يتبعون الطرق والإجراءات بدون سبب سوى أن "الأمور كانت تتم دائماً بهذه الطريقة".

ومن هذه الناحية، فهم ليسوا أفضل حالاً من "ذلك الزوج في المنزل". لقد أرسلته زوجته إلى محل الجزارة ليشتري فخذاً. وبعد أن اشترى الفخذ التي أرادتها، سألته لماذا لم يجعل الجزار يقطع الفخذ إلى نصفين. وسأل الرجل زوجته عن سبب رغبتها في قطع الفخذ إلى نصفين. وأجابته قائلة إن أمها كانت دائماً ما تفعل ذلك، وأن ذلك سبب كافٍ بالنسبة لها. وحيث إن والدة الأم كانت حاضرة في زيارة لابنتها في هذه الأثناء، فقد سألاها لماذا كانت تقطع الفخذ إلى نصفين دائماً. وأجابت الأم قائلة: إن ذلك هو بالضبط ما كانت تفعله أمها؛ وقررت الأم، وابنتها، وزوج ابنتها أن يتصلوا بالجدة العجوز لحل ذلك اللغز الذي استمر لثلاثة أجيال. وأجابت الجدة على الفور قائلة إنها كانت تقطع الفخذ إلى نصفين لأن المشواة التي كانت تمتلكها كانت أصغر حجماً من أن تطهو الفخذ قطعة واحدة. الآن كان هناك سبب لتصرف الأم؛ فماذا عنك أنت؟

هذا الطريق إلى الفشل

هل يمتلك معظم الناس أهدافاً؟ من الواضح أن الإجابة هي لا. يمكنك أن توقف مائة من الشباب في أي شارع من الشوارع وتسأل كل واحد منهم: "ما الذي تفعله لكي تضمن الفشل المؤكد في الحياة؟". وبعد استيعاب الصدمة الأولية للسؤال، سيقول لك كل واحد منهم على الأرجح: "ماذا تعني؟ ما الذي أفعله لأضمن الفشل في الحياة؟ ما هذا السؤال؟ إنني أعمل من أجل النجاح لا الفشل". والمأساة أن معظمهم يتصورون أنهم يعملون من أجل تحقيق النجاح بالفعل. إن الجميع تقريباً يتصورون أنهم سيحققون النجاح الذي يريدونه، ولكن الاحتمالات ليست في صالحهم حقاً. إنني أقول هذا وأؤكد عليه لأنك إذا تتبعت هؤلاء الشباب المائة إلى أن يبلغوا الخامسة والستين من العمر، فستجد أن خمسة منهم فحسب هم من سيحققون الأمان المالي، وأن واحداً فقط هو من سيصبح ثرياً.

لا أستطيع أن أصدق أن الفشل يرجع إلى نقص أو انعدام الفرص لأن الحياة تقدم للجميع العديد من الفرص الفريدة. فعلى سبيل المثال، منذ عدة سنوات مضت، تم إطلاق سراح سجين

ثري من السجن الفيدرالي في أطلانطا بولاية جورجيا. لقد كان لديه عرج خاسر داخلي ملازم له. ومع ذلك فقد جمع ثروة صغيرة عن طريق تشغيل ورشة خياطة في السجن. فبعد أن أدى به خطؤه الكبير إلى دخول السجن، كان عازماً على ألا يرتكب خطأً أكبر بإضاعة الوقت فيه؛ لقد أحسن استغلال الوقت وجعله يعمل لصالحه. إن لديك نفس الخيار أيضاً بشكل فعلي.

هل الأشخاص الذين لا ينجحون في الحياة يخططون للفشل حقاً؟ لست أظن هذا. والمشكلة هي أنهم لا يخططون لأي شيء. ومادامت الأهداف بهذه الأهمية البالغة، فلماذا إذن لا يكتب إلا ٣٪ فقط من الأمريكيين أهدافهم على الورق؟ هناك أربعة أسباب رئيسية. أولاً: أنه لم يتم "إقناعهم" أبداً بذلك من قبل. لقد تم إخبارهم؛ ولكن ليس إقناعهم. ثانياً: أنهم لا يعرفون الكيفية. ثالثاً: أنهم يخشون عدم تحقيق الأهداف التي يضعونها ومن ثم يشعرون بالحرج. ورابعاً: صورة الذات السيئة. إنهم لا يعتقدون أنهم يستحقون الأشياء الطيبة التي يمكن أن تقدمها الحياة، لذا فلماذا تبالي أو تهتم بتدوين ما ترغب فيه طالما كنت "لا تستحق" امتلاكه أصلاً، وهو ما يعني (في عقولهم) أنهم لن يمتلكونه. والآن، استعد لتلقي عبارة قوية. إن الفلسفة والإجراءات الموضحة في هذا الكتاب سوف تتدبر أمر هذه الأسباب الأربعة إذا كنت مستعداً للدفاع والصمود.

خلال هذا القسم من الكتاب، سأحاول "إقناعك" بأهمية الأهداف وإخبارك بكيفية وضعها بالضبط. لقد تناول الجزء الثاني من الكتاب –والكتاب كله في واقع الأمر– صورة الذات بحيث لابد وأن تكون أكثر حباً لنفسك الآن. وجميع الخطوات والإجراءات التي تحتاج إليها من أجل كسب العديد من الأشياء الطيبة التي تقدمها الحياة موضحة بالتفصيل في هذا الكتاب، لذا فإن العمل هو المقوم الذي يجب عليك إضافته من أجل تحقيق أهدافك.

وهذا يقودنا إلى الخوف، لذا دعونا نلقِ نظرة عقلانية على هذا الشيء المسمى بالخوف. إذا كان الخوف هو مشكلتك، فإن هذا يعني ببساطة أنك لا ترغب في أن تكون مخطئاً أمام أصدقائك، لذا فإنك لا تقدم أي التزام. وبالمناسبة، فإنك "نصف محق" في انتهاج هذا الأسلوب. فلا يجب عليك أبداً أن تعرض أهدافك على أي شخص إلا إذا كنت تعرف أنه ليس فقط يؤمن بأنك تستطيع تحقيق أهدافك وإنما يريد لك أن تحققها أيضاً. وهناك أشخاص آخرون يقررون عدم تدوين أهدافهم على الورق بحيث إذا لم يحققوا تلك الأهداف تماماً، يكون لديهم المبرر الداخلي الذي يقول إنهم لم يفشلوا حقاً لأنهم في الأصل لم يضعوا تلك الأهداف أبداً. وهذا أسلوب أكثر أماناً، بل إنه لا ينطوي على أية مخاطرة بالنسبة لهم، وهو يضمن لهم عدم الوصول حتى إلى جزء من إمكانياتهم وقدراتهم الحقيقية.

وباستخدام هذا النوع من التفكير، يجب أن أوضح أنه سيكون "أكثر أماناً" بالنسبة للسفينة أن تبقى في الميناء، و"أكثر أماناً" بالنسبة للطائرة أن تبقى على الأرض، و"أكثر أماناً"

بالنسبة للمنزل أن يبقى خاوياً، لأن السفينة تواجه "الخطر" عندما تغادر الميناء، والطائرة تواجه "الخطر" عندما تحلق في السماء، والمنزل يتعرض "للخطر" عندما يسكن فيه أحدهم. ولكن السفينة تجمع الحيوانات البحرية في أسفلها وتصبح غير صالحة لخوض البحار بسرعة أكبر عندما تبقى في الميناء. والطائرة تصدأ بسرعة أكبر عندما تبقى على الأرض، والمنزل يتلف وينهار بسرعة أكبر عندما يظل خاوياً.

نعم، هناك مخاطرة في وضع الأهداف، ولكن المخاطرة تكون أعظم بشكل غير محدود عندما لا تضع الأهداف. والسبب بسيط؛ فتماماً كما تم صنع السفن لتجوب البحار، وتم صنع الطائرات لتحلق في الهواء، وتم صنع المنازل للسكنى والمعيشة، فإن الإنسان أيضاً خُلِقَ لهدف وغاية. إنك مخلوق لغاية؛ وتلك الغاية هي أن تخرج من ذاتك كل ما تستطيع كبشر إخراجه حتى يتسنى لك تقديم إسهاماتك للبشرية وللحياة. إن الأهداف تمكنك من صنع المزيد من أجل نفسك، ومن أجل الآخرين أيضاً.

وحيث إن الخطوة الأولى والأكثر وضوحاً هي "إقناعك" بعمل شيء ما الآن بشأن أهدافك، فإن هذا بصراحة هو ما سأفعله بالضبط (لقد شعرت أنه ينبغي علي تقديم هذا "التحذير" حيث إنه من الواضح أنك مهتم بـ "الاقتناع"، وإلا فإنك ما كنت لتصل إلى هذا الجزء من الكتاب).

دعونا نذهب إلى أكابولكو غداً؛ وكل يوم

افترض أنك تلقيت غداً مكالمة هاتفية من صديق قديم تكن له الاحترام يقول لك فيها بحماس: "مرحباً يا صديقي، لدي لك خبر سعيد. يمكنك أن تقوم برحلة لمدة ثلاثة أيام إلى أكابولكو مع مجموعتنا دون أن تتكلف دولاراً واحداً. سنغادر غداً في الثامنة صباحاً ولدينا مكان لشخصين إضافيين. سيلحق بنا الرئيس في طائرته الخاصة وسنقيم جميعاً في تلك الفيلا التي تطل على الشاطئ مباشرة". قد يكون رد فعلك الأولي بينك وبين نفسك هو: "سيكون هذا رائعاً، ولكن سيكون أمامي الكثير جداً من العمل، ولست أدري كيف يمكنني الاستعداد والقيام بالأشياء التي يجب علي القيام بها قبل أن أتمكن من الذهاب إلى أي مكان".

وقبل أن تتمكن من الرد على العرض، تخبرك زوجتك الطيبة أن لديها فكرة وتقترح عليك أن تخبر صديقك أنك ستعاود الاتصال به في غضون دقائق. وفي اللحظة التي تضع فيها سماعة الهاتف، تبدأ أنت وزوجتك في التفكير والتدبير والتخطيط. تسألها أنت أولاً: "ماذا ينبغي علي أن أفعل؟". ثم تحضر ورقة وقلماً وتشرع في كتابة جميع الأشياء التي ينبغي عليك إنجازها. وبعد ذلك، تقوم بوضعها في قائمة مرتبة حسب الأهمية. وأخيراً، تقوم بتفويض

بعض المسئوليات للآخرين. وبعد ذلك، تعاود الاتصال بصديقك، وتقول: "مرحباً، أتعرف، لقد راجعت جدول أعمالي، ووجدت أنه يمكننا القيام بتلك الرحلة على أية حال".

وأضمن لك أنك ستقوم في خلال الأربع والعشرين ساعة التالية بأعمال أكثر مما تقوم به في المعتاد في عدة أيام، أليس كذلك؟

وحيث إنك حتماً ستجيب عن هذا السؤال بـ "بلى"، فدعني أطرح عليك سؤالاً آخر. لماذا لا تذهب إلى أكابولكو غداً؛ وكل يوم؟ لماذا لا تكتب قائمة بالأشياء التي تحتاج إلى عملها في خلال الأيام الثلاثة القادمة. وبعد ذلك، تصرف كما لو كان أمامك يوم واحد تقوم فيه بأعمال ثلاثة أيام كاملة. وكما كان رئيسي في متجر البقالة يقول: "سيجبرك هذا على أن تشحذ تفكيرك". ستستخدم قدراتك العقلية في التفكير، والتخطيط، والتفويض قبل أن تبدأ العمل. سيتيح لك هذا إنجاز قدر أكبر بكثير من الأعمال مما يمكنك من الذهاب فعلياً إلى أكابولكو –أو أي مكان آخر ترغب في الذهاب إليه– في مستقبل حياتك. والسبب: ستكون قد تحولت من "التعميم الهائم" إلى "التحديد الواضح". سيكون لحياتك اتجاه.

كثيراً ما يشكو الناس من انعدام الوقت بينما يكون انعدام الاتجاه هو المشكلة الحقيقية. ويقول العديد من "الخبراء": إنه يجب القبض علينا بتهمة القتل عندما نقتل الوقت. إلا أن الفحص الدقيق للأمور يبين لنا بوضوح أن قتل الوقت ليس جريمة قتل؛ إنه انتحار. فالوقت يمكن أن يكون حليفاً أو عدواً، وتتوقف ماهية ما يمكن أن يكونه الوقت بشكل كامل عليك أنت، وعلى أهدافك، وعلى إصرارك على استغلال كل دقيقة متاحة.

لا أهداف؛ لا مباراة

دعني أوضح لك أهمية الأهداف عن طريق إلقاء نظرة على مشهد المباراة النهائية في بطولة لكرة السلة مثلاً. لقد انتهى لاعبو الفريقين من رميات الإحماء والتدريب وأصبحوا مستعدين بدنياً للمباراة. والأدرينالين يتدفق في عروق اللاعبين، ومن الواضح أنهم يشعرون بالإثارة التي تصاحب مباريات البطولة. يعودون إلى غرف الملابس ويعطيهم المدربون آخر التعليمات قبل بداية أحداث المباراة. "تلك هي المسألة يا رفاق. إما نفوز اليوم وإما لا نفوز مطلقاً. سنفوز أو سنخسر كل شيء الليلة. لا أحد يتذكر إلا الفائز، ولا أحد يتذكر من جاء في المركز الثاني. إن الموسم كله اليوم".

ويستجيب اللاعبون، ويشعرون بحماس وشحن هائلين لدرجة أنهم يكادون يخلعون أبواب الغرف بينما يسارعون بالعودة إلى الملعب. وعندما يصلون إلى الملعب يقفون عاجزين وفي حالة من الحيرة الكاملة التي تسبب شعوراً بالإحباط والغضب عندما يكتشفون أنه ليست هناك سلة يصوبون عليها. يطالبون بغضب أن يعرفوا كيف يمكنهم أن يلعبوا المباراة دون وجود مرمى.

إنهم يعرفون أنه بدون وجود مرمى، لن يعرفوا أبداً ما إذا كانوا قد أصابوا الرمية أو أضاعوها، ولن يعرفوا أبداً موقفهم من المنافسة في المباراة، ولن يعرفوا أبداً ما إذا كانوا يسيرون نحو الفوز أم الهزيمة. وفي واقع الأمر، فإنهم ما كانوا حتى ليحاولوا لعب كرة السلة دون وجود سلة التصويب. إن سلة التصويب مهمة في لعبة كرة السلة، أليس كذلك؟ وماذا عنك أنت؟ هل تحاول خوض مباراة الحياة دون وجود مرمى أو هدف؟ وإذا كنت تفعل ذلك، فما النتيجة؟

الحياة قيمة

هناك ظاهرة مثيرة تحدث في المصحات ودور رعاية المسنين في أرجاء الولايات المتحدة، حيث ينخفض معدل الوفيات بشكل كبير قبل مواسم الأعياد والأيام المميزة، مثل أعياد الزواج وأعياد الميلاد. إن العديد من الناس يرغبون في استمرار الحياة حتى حلول عيد الزواج القادم، أو عيد الميلاد القادم، أو العيد القومي القادم... إلخ. وبعد مرور الحدث مباشرة، وبعد أن تكون هذه الرغبة قد تحققت، تنخفض إرادة الحياة وترتفع معدلات الوفيات مرة أخرى. نعم، إن الحياة غالية، وهي لا تستمر إلا إذا كان الهدف منها ذا قيمة تستحق. وأهداف الحياة مهمة والجميع تقريباً يعلمون ذلك. ومع ذلك فإن رجل الشارع العادي يستمر في التسكع في الحياة باختيار وعمد -أو ربما بعدم مبالاة- وفي اتباع الاتجاهات التي تنطوي على أدنى مقاومة بأسلوب "التعميم الهائم" بدلاً من "التحديد الواضح".

لقد كتب الراحل ماكسويل مالتز كتاباً بعنوان "السبرنطيقا النفسية" Psycho-Cybernetics. ورغم أن عنوان الكتاب مفزع إلا أنه في الحقيقة كتاب بسيط ومكتوب بلغة جميلة ويسهل فهمه. يقول مالتز في كتابه: إن الإنسان من الناحية الوظيفية يشبه الدراجة؛ فما لم يكن في حالة حركة مستمرة للأمام ولأعلى وباتجاه غاية ما -هدف- فإنه سيترنح ويسقط لا محالة.

قد يكون الهدف فرساً رابحاً

كانت جولي تحب فرسها "أيريش" ولكنها في لحظة ما كانت غاضبة، ومستاءة، ومحبطة، ومرهقة، ومثبطة، ويائسة، وشاعرة بخيبة الأمل. لقد قضت أسابيع عديدة في تنظيف، وإعداد، وتهيئة، وتدريب ذلك الفرس من أجل العرض الكبير. ولقد استيقظت في الثالثة صباحاً من يوم الحسم وقامت بتنظيف أيريش وإعداده والعناية به من جميع النواحي وحتى أدق التفاصيل. لقد كانت معرفة الفرس ممشطة ومضفرة على نحو مثالي، وكان ذيله تحفة فنية بديعة، وجلده يتلألأ كالفولاذ المصقول، وحوافره تتألق في ضوء الشمس. كما قامت جولي أيضاً بتنظيف اللجام، والحبل، والسرج، وارتدت ملابسها بأناقة وبشكل يكاد يخلو

من أي خطأ بينما كانت تدخل إلى الساحة لخوض غمار الحدث الكبير. فماذا حدث إذن؟ لا شيء، لا شيء على الإطلاق. لقد رفض الفرس أيريش -الذي كان يفترض أن يكون بارعاً في القفز- أن يقوم بأي قفزة. وفي واقع الأمر، لقد رفض حتى أن يحجل. لقد انتهت المئات من ساعات العمل الشاق وانتهى معها حلم الحصول على وشاح تكريم بالنسبة لجولي عندما رفض الفرس القيام بالقفزة الأولى ثلاث مرات متتالية وتم حرمانه من الاشتراك في المسابقة لعدم أهليته.

وكما أوضح في قسم آخر من الكتاب، فإنك عندما تشعر بالإحباط تستطيع إما أن تنزل يديك مستسلماً وتخسر كل ما لديك، وإما أن تشمر عن ساعديك وتحصل على ما تريد. ولقد قررت جولي زيجلار -البالغة من العمر ١٦ عاماً ووزنها أقل من ١٠٠ رطل- أن تشمر عن ساعديها وتحصل على ما تريد؛ وكان ما تريد هو فرس يحقق الفوز. لقد حددت سعراً لفرسها أيريش، ونشرت إعلاناً في الجريدة، ورفضت أحاديث المساومة والتجارة والمقايضة حتى حصلت على السعر الذي كانت تريده. وبعد ذلك وضعت المال الذي حصلت عليه في حساب مدخرات وبدأت بحثها عن فرس أحلام آخر. قامت بزيارة حظائر الخيل المحلية، وحضور العروض المحلية، وقراءة كل ما هو متاح عن الخيل حتى عثرت أخيراً على "بوتر-روم"، وهو فرس جميل أصيل بارع، ولكنه أخضر اللون. ولقد كانت تلك حالة صادقة من حالات الحب من أول نظرة بالنسبة لجولي وكذلك بوتر-روم؛ ولكن كانت هناك مشكلة صغيرة. لقد كان ذلك الفرس أعلى ثمناً بكثير جداً من المال الذي حصلت عليه جولي مقابل بيع فرسها السابق أيريش، كما أن جولي رفضت بعناد أن تسمح لوالديها بتمويل ذلك الفارق في السعر.

إلا أن هذا الموقف لم يزدها إلا عناداً وإصراراً، لأن جولي فتاة تؤمن بأنك إذا كنت ترغب في شيء ما فإن عليك القيام بعمل ما. كما أنها كانت تؤمن أيضاً بالمبدأ الرئيسي من مبادئ تحقيق الأهداف وهو أنك تمضي في سبيلك نحو أبعد نقطة يستطيع بصرك رؤيتها، وأنك عندما تصل إلى هذه النقطة فإنك ستكون قادراً دائماً على رؤية ما وراءها. لقد اشترت بوتر روم مستخدمة المال الذي حصلت عليه من بيع أيريش كمقدم شراء مع وضع خطة سداد لباقي الحساب. وبعد ذلك، حصلت على وظيفة من أجل كسب المال اللازم للسداد. كما أنها أيضاً بحثت عن المساعدة المهنية المحترفة من أجل تدريب بوتر روم ودفعت مقابل تلك المساعدة من مالها الخاص. وقامت بتدريب الفرس -وتدريب نفسها- بقوة وكثافة. وقبل مضي وقت طويل، بدأ بوتر روم وجولي في نيل الأوشحة والأوسمة. لقد كان حائط جوائز جولي يكتظ بالأوشحة من جميع الألوان، وتلقت عرضاً لشراء بوتر روم بأكثر من أربعة أضعاف الثمن الذي دفعته فيه.

والشيء المثير بشأن تلك القصة -بخلاف حقيقة أنها تدور حول ابنتي الصغيرة- هو أنها تخبرنا مجدداً أننا إذا كنا نرغب في شيء ما بالقدر الكافي، يجب علينا أن نجعل من هذا

الشيء هدفاً واضحاً محدداً. وعندما نسعى وراء تحقيق هذا الهدف وكأننا نؤمن بأنه من غير المحتمل أن نفشل، فإن أشياء عديدة تحدث بالفعل من أجل منع الفشل.

استغل الطاقة

منذ عدة سنوات مضت، حظيت بمتعة الطيران لأول مرة في حياتي فوق شلالات نياجرا. فبينما كنا نقترب من الشلالات، أعلن قائد الطائرة عبر جهاز الاتصال قائلاً: "السيدات والسادة، الآن توجد شلالات نياجرا على يسار الطائرة. هؤلاء الذين لم يروا الشلالات أبداً من الجو قبل ذلك يمكنهم الانتقال إلى الجانب الأيسر من الطائرة. إنه مشهد بديع يثير الرهبة في القلوب". ولقد أخذت بنصيحته، وبالرغم من أن الشلالات كانت تبعد عدة أميال عن الطائرة، استطعت أن أرى وأشعر بالقوة الهائلة لشلالات نياجرا عندما رأيت الرذاذ يرتفع مئات الأقدام في الهواء.

وبينما كنت أشاهد الرذاذ وأنظر لتلك الشلالات، جالت بذهني فكرة. منذ آلاف السنين، انهمرت تريليونات لا حصر لها من أطنان المياه من فوق هذا المنحدر الذي يبلغ ارتفاعه ١٨٠ قدماً وانجرفت إلى العدم والفراغ. وبعد ذلك، وفي أحد الأيام، سخر رجل -لديه خطة- جزءاً من تلك الطاقة الرهيبة وتمكن من استغلالها. لقد قام بتوجيه جزء من المياه المنهمرة نحو هدف محدد وقام بتوليد بلايين الكيلووات من الكهرباء اللازمة لتدوير عجلات الصناعة. لقد تمت إنارة آلاف المنازل، وحصد آلاف الأطنان من المحاصيل الغذائية، وتصنيع وتوزيع منتجات لا حصر لها. ولقد تم إيجاد فرص العمل، وتعليم الأطفال، وتم بناء الطرق، وإنشاء المباني والمستشفيات كنتيجة مباشرة لهذا المصدر الجديد من مصادر الطاقة. وقائمة الفوائد تكاد تكون ممتدة بلا نهاية، وكل ذلك حدث لأن رجلاً لديه خطة أخذ جزءاً من طاقة شلالات نياجرا وقام بتوجيهها نحو هدف معين. وهذا ما أطالبك بأن تفعله.

أهداف؟ لمن؟

يقول القاموس إن الهدف هو غاية أو غرض. إنه خطة. إنه شيء تتوقع أن تقوم به. وبدون أدنى تحفظ، أستطيع أن أقول لك: إنه أياً كنت أنت، وأينما كنت، وأياً كان ما تفعله، يجب أن تكون لديك أهداف. عبر جيه. سي. بيني عن هذا المعنى بشكل جميل عندما قال: "قدم لي بائع بضائع لديه هدف، وسأعيده إليك رجلاً يصنع التاريخ. أو قدم لي رجلاً لا هدف له، وسأعيده إليك بائع بضائع". يجب أن تكون للأمهات أهداف. ويجب أن يكون لموظفي المبيعات أهداف. ويجب أن يكون لربات المنازل، والطلاب، والعمال، والأطباء، والرياضيين أهداف. إنك قد لا تستطيع أن تضيء مدينة كاملة -كشلالات نياجرا- ولكنك في ظل وجود

أهداف محددة، تطلق طاقاتك الشخصية الكامنة، وتبدأ الأمور في الحدوث.

ومن أجل التأكيد على أهمية الأهداف، هل تستطيع أن تتخيل سير إدموند هيلاري –أول إنسـان استطاع تسلق قمة جبل إفرست– بينما يوضح كيف تمكن من إنجاز هذا العمل المذهل؟ افترض أنه فسر ذلك قائلاً: إنه خرج ذات يوم من أجل التمشية فحسب ثم حدث أن وجد نفسه فجأة فوق قمة أعلى جبال العالم؟ أو أن رئيس مجلس إدارة شركة جنرال موتورز فسر حصوله على منصبه بسبب مداومته على الذهاب إلى العمل ومداومة إدارة الشركة على ترقيته في المناصب حتى وجد نفسه ذات يوم رئيساً لمجلس الإدارة؟ هذا سخف بالطبع، لكنه ليس أكثر سخافة من ظنك أنك تستطيع تحقيق أي شيء ذي قيمة بدون أهداف محددة.

أي نوع من الأهداف؟

هناك سبعة أنواع مختلفة من الأهداف: البدنية، والذهنية، والروحية، والشخصية، والعائلية، والمهنية، والمالية. وعبر صفحات هذا الكتاب، أقوم بعرض ونسج جميع الأهداف خلال الأمثلة، ولكن قيود المساحة المتاحة تحتم علي التركيز على جزء منها فقط. وحيث إن فلسفتي الخاصة يمكن –مع بعض التعديل– أن توصف بأنها فلسفة مثالية، فإنك قد تندهش إلى حد ما تجاه المساحة التي أخصصها للأهداف المالية. وما ينبغي لك أن تندهش. إن المال –بافتراض أنك جمعته من طريق مشروع وشريف– هو معيار يقيس ببساطة مقدار الخدمات التي قمت بتقديمها. إنك ملزم بكسب ما يزيد عن احتياجاتك لأنك عندما تفعل ذلك توجد فرص عمل لأولئك الأقل منك موهبة. العديد من الناس يظنون –على نحو خاطئ كما يحدث كثيراً– أن المال هو أصل جميع الشرور. والأمر ليس كذلك. الحقيقة هي **أن حب المال هو أصل جميع الشرور.**

وبعد أن أوضحنا هذه الأشياء، دعوني الآن أؤكد على أن التعاليم السماوية تحثنا على عدم حب المال إلى الحد الذي يجعل من هذا الحب عبادة. ويخبرنا النبي سليمان، أحد أعظم الحكماء الذين عاشوا على وجه الأرض على الإطلاق قائلاً: "إن الإنسان الذي يبحث عن المال لن يقنع أبداً بالمال". وهذا يعني ببساطة أنه إذا أصبح المال هو المسيطر علينا، فإنه لن يشعرنا أبداً بالرضا والقناعة، بغض النظر عن مقدار ما نمتلكه منه.

بغض النظر عن مهنتك، فبدون استثناء تقريباً، كلما قدمت المزيد من الخدمات، كانت العوائد المالية أكبر وأعظم. وأحد الأشياء التي لابد أنك اكتشفتها بالفعل هو أنه عندما تكون هناك حاجة إلى المال، لا تكون هناك بدائل كثيرة جداً له. وإذا تم تثبيت جميع العناصر الأخرى، يمكنني أن أؤكد لك أن امتلاك المال أفضل من عدم امتلاكه.



لن يصدق أحد هذا؛ فالطريقة الوحيدة للوصول إلى القمة
هي أن يكون لديك هدف.

الفصل ١١

سمات الأهداف

رقم واحد:
إننا بحاجة إلى بعض الأهداف الكبيرة

عندما تضع الأهداف، يبدأ شيء ما بداخلك في الصياح: "هيا بنا، هيا بنا"، وتبدأ الأسقف والحدود في الارتفاع. وفي الأقسام والفصول التالية، سنلقي نظرة على أناس من جميع مجالات الحياة استطاعوا تحقيق النجاح. كل واحد من هؤلاء كانت لديه أهداف وقام ببعض الأعمال المذهلة التي لا تصدق. أريد منك أن تقرأ قصصهم بعناية واهتمام لأنني في كل مثال سأكون في حديث مباشر معك أنت. وستكون بحاجة إلى إقحام نفسك ووضع نفسك في مواقفهم. وعن طريق تبني نفس عزم هؤلاء وإصرارهم على تحقيق أهدافك، يمكن أن تحدث بعض الأشياء الرائعة لك، بل إنها ستحدث حتماً؛ وهذا وعد مني بذلك.

ويجب أن تكون بعض أهدافنا كبيرة، لأن الأمر يتطلب هدفاً كبيراً من أجل صنع الإثارة اللازمة لتحقيق أقصى إنجاز. ليس هناك شيء من الإثارة في التوسط والتواضع والبقاء على نفس مستوى شخص آخر. ليس هناك شيء من الإثارة في مجرد سداد قسط المنزل، أو قسط السيارة، أو تدبر الأمور بالكاد فحسب. إن الإثارة تتحقق عندما تبذل أقصى ما بوسعك، وهو الأمر الذي لا تستطيع القيام به إلا في حالة وجود الأهداف الملائمة لذلك.

ومن الحقائق الثابتة التي لا جدال فيها في عالم الرياضة أن اللاعب الرياضي يؤدي بشكل أفضل كثيراً عندما تكون المنافسة صعبة وقاسية لا عندما تكون متواضعة أو ضعيفة. إن لاعب الجولف، ولاعب التنس، ولاعب كرة القدم، والمصارع... إلخ جميعهم يميلون إلى التسكع والتهاون عندما تكون المنافسة متواضعة أو ضعيفة. وهذا أحد الأسباب وراء وقوع الكثير جداً من "الانقلابات والاضطرابات والهزائم غير المتوقعة" في عالم الرياضة. ونفس الشيء ينطبق في عالم السياسة. والآن، إذا كان الهدف الذي وضعته لنفسك -الذي هو "المنافسة" في واقع الأمر- هدفاً كبيراً (صعباً)، فإنه سيستخرج منك أفضل جهودك وأقصى ما بوسعك. هذا الهدف سوف يوجد الإثارة، وهذه الإثارة هي التي تجعلك تؤدي بأفضل شكل لديك وتجعلك تحقق أهدافك.

وعندما تكون في أفضل أحوالك وتبذل قصارى جهدك، يمكنك أن ترقد في المساء وتقول لنفسك بصدق: "لقد بذلت اليوم أقصى ما أستطيع على الإطلاق". وستكون النتيجة هي ليلة من النوم الهادئ العميق المريح، وذلك لأنك تعرف أنك تبذل قصارى جهدك من أجل تحقيق ذلك الهدف الكبير. ومن المثير أن تعرف أنك طالما كنت تحاول أن تلمس النجوم (هدفك الكبير) فإنك لن تنتهي إلى الإمساك بحفنة من التراب أبداً. إنك بحاجة إلى أن ترى الحياة على أنها شيء كبير ومثير وإلى أن ترى أهدافك الكبيرة على أنها أهداف عظيمة وسامية. قال رجل حكيم ذات مرة: **"لا تضع خططاً صغيرة أو متواضعة، فتلك لا قدرة لها على إثارة أرواح البشر".**

الطريقة التي ترى بها الحياة ستحدد بشدة ما تحصل عليه من تلك الحياة. خذ قضيباً من الحديد واستخدمه ككابح للباب وستكون قيمته دولاراً واحداً. وإذا قمت بصناعة حدوة فرس من هذا القضيب، فستكون قيمتها حوالي خمسين دولاراً. وإذا أخذت نفس هذا القضيب من الحديد وقمت بإزالة الشوائب منه وصقله وتحويله إلى قضيب من الفولاذ النقي واستخدمته في تصنيع زنبرك الساعات عالية الجودة والدقة، فستكون قيمته حوالي ربع مليون دولار.

إن الطريقة التي ترى بها قضيب الحديد هي التي تصنع الفارق، والطريقة التي ترى بها نفسك ومستقبلك هي أيضاً التي ستصنع الاختلاف. أنت بحاجة إلى امتلاك هدف كبير. وبالتأكيد سيختلف حجم الهدف وفقاً لاختلاف الأفراد. قال بوكر تي. واشنطن ذات مرة: "يمكنك قياس حجم الإنجاز عن طريق العقبات التي يجب عليك التغلب عليها من أجل تحقيق أهدافك". إنني أتفق معه، لأن "من يأخذ الكثير، يكون مطلوباً منه الكثير أيضاً".

"الأسوأ في المدينة"؛ بلا منازع

إلى جوار متجر البقالة الذي كنت أعمل به عندما كنت طفلاً، كان هناك مقهى وحامل لبيع الفول السوداني. كان صاحبهما يعرف ببساطة باسم "العم جو". كانت رائحة تحميص

البن والفول السوداني شديدة الإغراء وكانت تجذب حشداً من الناس تقريباً في كل مرة يقوم فيها العم جو بعملية تحميص. كان يقوم بتحميص حبوب الفول السوداني في محمصة تعمل بالفحم وتدار يدوياً. وكان عندما ينتهي من تحميص بعض السوداني، يلقيه في صندوق كبير من الورق المقوى. كان يملأ أكياساً بذلك السوداني. وفي ذلك الوقت، كان الكيس الواحد يباع بخمسة سنتات. وكان بعد أن يملأ أحد الأكياس ينزع منه حبتين من السوداني ويضعهما في صندوق صغير. وعندما كان ينتهي من عملية ملء الأكياس، تتبقى لديه دائماً أكياس عديدة في صندوق الزيادات هذا. لقد ولد العم جو رجلاً فقيراً، وعاش حياة رجل فقير، ومات رجلاً فقيراً. لقد كانت حبوب الفول السوداني هي شغله الشاغل، ولكنها لم تكن مصدراً لتحقيق الثراء والرخاء.

لن أنسى أبداً لافتة رأيتها عندما دخلت مدينة كولومبيا بولاية ساوث كارولينا للدراسة بجامعة ساوث كارولينا. كانت اللافتة تقول ببساطة: "سوداني كرومر: الأسوأ في المدينة بلا منازع". وحملني الفضول وحب الاستطلاع على الاستعلام عن الأمر. وقيل لي إنه عندما بدأ السيد كرومر مشروعه، كانت لديه لافتة مرسومة صغيرة ومكتوب عليها تلك الرسالة. وعندما رأى الناس تلك اللافتة ابتسموا، ولكنهم اشتروا السوداني منه. وفيما بعد، أضاف السيد كرومر هذا الشعار إلى الأكياس التي يبيع فيها السوداني. وازدادت ابتسامات الناس اتساعاً، ولكنهم أيضاً ظلوا يشترون السوداني. ومع مرور الوقت، قام السيد كرومر بتوظيف عدد كبير من الصبية الصغار لبيع السوداني في شوارع مدينة كولومبيا مقابل عمولة على المبيعات. وازدادت لافتات السيد كرومر حجماً وازداد عمله تحسناً. وبسرعة حصل على تصريح ببيع السوداني في سوق جامعة ساوث كارولينا وفي الأحداث الرياضية المحلية، بما فيها المباريات التي تقام في جامعة ساوث كارولينا. حقق اسمه ومشروعه نمواً متزايداً، واليوم أصبح السيد كرومر رجلاً ناجحاً وثرياً. لقد كان الفول السوداني شغله الشاغل أيضاً.

هذان رجلان كانا يبيعان نفس المنتج في نفس المنطقة تقريباً. كان أحدهما فقيراً وظل فقيراً. وكان الآخر فقيراً ولكنه لم يرض بأن يظل كذلك. لقد كانا يبيعان نفس المنتج، ولكن كل منهما كان يرى أهدافه الشخصية لهذا المنتج في ضوء مختلف.

إنها ليست الوظيفة

ماهية وظيفتك أو عملك لا تصنع أي فارق في الأمر. فسواء كنت طبيباً، أو رجل أعمال، أو محامياً، أو موظف مبيعات... إلخ، فهناك أشخاص أثرياء يعملون في نفس الوظيفة التي تعمل أنت فيها لتكسب عيشك أياً كانت تلك الوظيفة، ويمكنك أن تكون مثل هؤلاء. إنني أعرف بعض الأثرياء الذين يديرون محطات للخدمة، وأعلم أيضاً بعض أصحاب محطات

الخدمة المفلسين. وهناك موظفو مبيعات أثرياء وموظفو مبيعات فقراء. وهناك معلمون أغنياء ومعلمون فقراء. وهناك محامون أغنياء وآخرون فقراء. والقائمة تطول بلا نهاية. إن الفرصة تكمن في الإنسان نفسه أولاً ثم في الوظيفة التي يشغلها بعد ذلك. والوظيفة لا تقدم الفرصة إلا عندما يقوم الفرد بدوره أولاً.

أياً كان العمل الذي تقوم به، فهناك العديد من الأشخاص الذين يمتهنون نفس العمل أو الوظيفة ويقدمون إسهامات ضخمة لتلك المهنة ويكسبون الكثير من المال نتيجة ذلك. **ليست الوظيفة أو المهنة هي التي تجعلك تحقق النجاح أو تمنى بالفشل؛ وإنما هي الطريقة التي ترى بها نفسك ووظيفتك.** إن الأهداف الكبيرة ضرورية ومهمة. "عليك أن تراها كبيرة قبل أن تتمكن من جعلها كبيرة".

رقم اثنين:
ينبغي أن تكون الأهداف طويلة الأجل

بدون الأهداف طويلة الأجل، تكون عرضة لأن تتغلب عليك الإحباطات قصيرة الأجل. والسبب بسيط: إن الجميع ليسوا مهتمين بنجاحك كاهتمامك أنت به. قد تشعر بين الحين والآخر أن بعض الناس يقفون في طريقك ويعيقون تقدمك بشكل متعمد، ولكن الحقيقة هي أن الشخص الذي يمثل أكبر عقبة في طريقك هو أنت نفسك. **يستطيع الآخرون إيقافك بشكل مؤقت؛ ولكنك أنت الشخص الوحيد القادر على فعل ذلك بشكل دائم.**

أحياناً تحدث ظروف تكون خارجة عن نطاق سيطرتنا. فإذا لم تكن لديك أهداف طويلة الأجل، فإن العقبات المؤقتة يمكن أن تكون محبطة بلا ضرورة. المشكلات العائلية، أو المرض، أو حادث سيارة عارض، أو ظروف لا سيطرة لك عليها قد تكون عقبات كبرى بلا داعي. وفي فصل لاحق، سأعلمك كيفية الاستجابة بإيجابية تجاه المواقف السلبية وكذلك الإيجابية. ستعلم أن العقبات –بغض النظر عن مدى شدتها– يمكن أن تكون عوامل تحفيز مساعدة بدلاً من أن تكون عوائق معرقلة. وعندما يكون لديك ذلك الهدف طويل الأجل، يكون الأمر أكثر سهولة. لماذا؟ لأنك **تمضي في سبيلك نحو أبعد نقطة يستطيع بصرك رؤيتها، وعندما تصل إلى هذه النقطة تكون قادراً دائماً على رؤية ما وراءها.** فكرة: إذا انتظرت إلى أن تكون جميع الإشارات "خضراء" قبل أن تغادر منزلك، فإنك لن تبدأ رحلتك إلى القمة أبداً.

التغلب على العقبات

إنني على متن طائرة متوجهة من لوس أنجلوس إلى دالاس في أثناء كتابة هذه الكلمات. كان موعد إقلاع الطائرة المقرر هو ٥:١٥ مساءً، ولكن تأخيراً لا مفر منه منعنا من الإقلاع حتى

الساعة ٦:٠٣ مساءً. وعندما غادرنا مطار لوس أنجلوس كنا نتجه إلى دالاس، ولكن في غضون ٢٠ دقيقة، تغير الموقف. كانت تيارات الرياح مختلفة قليلاً عن تلك التي كانت متوقعة قبل الإقلاع، لذا ابتعدنا قليلاً عن المسار. وقام كابتن الطائرة بإجراء بعض التعديلات لمدة دقيقة، وعدنا مرة أخرى إلى المسار المحدد حيث نتوجه إلى دالاس. والنقطة التي أريد توضيحها هي أننا عندما انحرفنا قليلاً عن مسارنا المحدد، لم يقد الكابتن الطائرة عائداً إلى لوس أنجلوس لكي يبدأ من جديد. وأنت أيضاً، بينما تتجه نحو أهدافك، كن مستعداً لإجراء بعض التعديلات البسيطة في مسارك. إنك لا تغير قرارك بالسعي وراء هدفك؛ وإنما تغير اتجاهك لكي تصل إلى هذا الهدف.

وبينما تضع أهدافك طويلة الأجل، دعني أحثك على ألا تحاول التغلب على جميع العقبات قبل أن تبدأ. ما كان لأحد -على الإطلاق- ليحاول تحقيق أي إنجاز ذي قيمة أو أهمية إذا كان من المحتم أن يتم إزالة جميع العقبات من طريقه قبل أن يبدأ. ولو أنك كنت اتصلت بقسم الشرطة المحلي قبل أن تغادر منزلك متوجهاً إلى عملك لتسأل ما إذا كانت جميع الإشارات خضراء أم لا، لظن الشرطي الذي يرد على مكالمتك أنك "معتوه". إنك تعرف جيداً أنه ينبغي عليك التعامل مع إشارات المرور واحدة بعد أخرى إلى أن تصل إلى وجهتك. وعندما تتعامل مع العقبات من أي نوع بنفس الأسلوب، فإنك سوف تصل إلى وجهتك ذات يوم بالتأكيد. نعم، إنك تمضي في سبيلك نحو أبعد نقطة يستطيع بصرك رؤيتها، وعندما تصل إلى هذه النقطة تكون قادراً دائماً على رؤية ما وراءها.

رقم ثلاثة: ينبغي أن تكون الأهداف يومية

إذا لم تكن لديك أهداف يومية، يمكن تصنيفك على أنك شخص حالم. والحالمون لا بأس بهم، بفرض أنهم قاموا ببناء أساس تحت الأحلام التي يحلمونها من خلال العمل يومياً من أجل تحقيق تلك الأحلام. عبر الراحل تشارلي كولين عن هذه الفكرة بطريقة ذات مغزى عندما قال: "إن فرصة تحقيق العظمة والمجد لا تأتي مندفعة كشلالات نياجرا الجارفة، وإنما تأتي ببطء وهدوء؛ قطرة قطرة".

وكثيراً ما يكون الفارق بين ما هو عظيم وما هو دون ذلك هو إدراكك أنك **إذا كنت ترغب في تحقيق نجاح هائل وعظيم، يجب عليك أن تعمل على تحقيق أهدافك كل يوم.** إن لاعب رفع الأثقال يعلم أنه إذا كان يرغب في تحقيق هدف كبير، فإنه من المحتم عليه أن يعمل على تقوية وشد وتنمية عضلاته كل يوم. والوالد الذي يرغب في تنشئة طفل مهذب محب يستطيع أن يفخر به بحق يعرف أن الشخصية والإيمان يتم صنعهما عن طريق جرعات يومية من التعليم والتربية بضرب المثل والقدوة. فإذا كانت طريقة حياة "المزيد" هي هدفك، فإن هدفك اليومي

ينبغي أن يحتوي على جهد مخلص لأن تكون أفضل استعداداً اليوم عما كنت عليه بالأمس. وإذا كنت ترغب في تحسين ظروفك، يجب عليك حتماً أن تغير وتحسن من ذاتك. فصحيح أنه يجب عليك أن تكون النوع الصحيح من الأشخاص وأن تفعل الشيء الصحيح قبل أن تتمكن من الحصول على كل ما تقدمه الحياة.

إن الأهداف اليومية هي أفضل مؤشرات -وأفضل أحجار بناء- للشخصية. هنا يدخل الإخلاص، والتنظيم، والعزم، والإصرار إلى الصورة ويكون وجودها ضرورياً. هنا نأخذ سحر الهدف أو الحلم الكبير طويل الأجل ونستخدمه في تفاصيل وجوهر عملية وضع الأساس الذي من شأنه أن يفيد في أن يتحول الحلم إلى مصير. ستكون الفصول التي نتحدث فيها عن العادات في الجزء التالي من الكتاب مفيدة بشدة في صنع عادات يومية من شأنها أن تبني أساساً قوياً ثابتاً للشخصية يدعم جميع النجاحات الكبيرة طويلة الأجل.

رقم أربعة: ينبغي أن تكون الأهداف محددة

لقد استخدمت من قبل عبارة: عليك أن تستخدم "التحديد الواضح" وليس "التعميم الهائم". وإليك السبب وراء هذه النصيحة. تخير أكثر الأيام التي شهدها العالم حرارة في الجو على الإطلاق، وقم بشراء أكثر العدسات المكبرة التي تستطيع العثور عليها في المتاجر قوة وتركيزاً، وأحضر مجموعة من قصاصات الصحف. أمسك بالعدسة المكبرة فوق مجموعة القصاصات. رغم أنك ستعظم طاقة الشمس بشدة من خلال العدسة المكبرة، فإنك لن تتمكن أبداً من إضرام حريق إذا جعلت العدسة تتحرك باستمرار. إلا أنك إذا أمسكت بالعدسة بثبات وقمت بتركيزها على الأوراق فإنك بذلك تستغل طاقة الشمس وتضاعفها من خلال العدسة المكبرة، ومن ثم تستطيع إشعال حريق هائل.

إنني لا أبالي بمقدار ما تمتلكه من قوة أو طاقة أو ذكاء أو براعة. فإنك إذا لم تستغل ما لديك وتركزه على هدف محدد وتحافظ على هذا التركيز بثبات، فإنك لن تنجز أبداً القدر الذي تتيح لك قدراتك إنجازه. إن صياد الطيور الذي يستطيع الفوز بالصيد لا يصوب بندقيته على سرب الطيور بأكمله؛ إنه يختار طائراً واحداً كهدف محدد.

إن فن وضع الأهداف يعني التركيز على هدف واحد محدد ومفصل. إن أهداف مثل: كسب "الكثير" من المال، أو شراء منزل "جميل" أو "كبير"، أو الحصول على وظيفة ذات "دخل مرتفع"، أو الحصول على "المزيد" من التعليم، أو تحقيق "المزيد من المبيعات"، أو القيام "بالمزيد من العمل لصالح المجتمع"، أو أن تكون زوجاً أو زوجة أو طالباً أو شخصاً "أفضل"... إلخ هي أهداف عامة وواسعة أكثر مما ينبغي. وبوجه عام، فإنها ليست محددة بما يكفي. على سبيل المثال: بدلاً من أن تقول منزلاً "جميلاً" أو "كبيراً"، يجب أن تحدد هدفك

بتفصيل دقيق. فإذا كنت لا تعرف التفاصيل الدقيقة، فابدأ في تجميع المجلات التي تحتوي على صور ومخططات للمنازل التي تروق لك. قم بجمع الأفكار والمفاهيم التي يتم عرضها عندما يتم تقسيم وبيع الأراضي، أو عندما تقدم شركات البناء أو سماسرة العقارات ندوات مفتوحة في المناسبات. قم بحضور الكثير من مثل تلك المناسبات، ولكن لا تخدع وكلاء العقارات بحيث تجعلهم يعتقدون أنك "عميل محتمل" الآن وينفقون الكثير من الوقت في عرض منازل عديدة مختلفة عليك. هذا ليس ظلماً فحسب، وإنما هو كذب من شأنه أن يبطئ مسيرتك في محاولة التعرف على تفاصيل هدفك.

خذ هذه المجموعة المتنوعة من الأفكار إلى منزلك ودونها على الورق. ما مساحة الأرض بالأقدام المربعة، وما حجم ونوع قطعة الأرض، والموقع، وعدد الحجرات، والشكل، والتصميم، والألوان... إلخ؟ وبعد ذلك، اجعل رساماً محلياً يرسم عينة (يستطيع طالب رسم وفنون على الأرجح أن يقوم بهذا مقابل أجر زهيد). وهذا الأمر شديد الأهمية كما ستكتشف في قسم لاحق من الكتاب.

آمل أنك تدرك بشكل كامل أنه يجب عليك أن تأخذ المعلومات العامة حول عملية وضع الأهداف وتطبقها على موقفك بشكل محدد. وفيما بعد، سأقدم لك عدداً من المواصفات والتفاصيل التي ستنطبق على موقفك. إذا كنت ترغب في الوصول إلى الفعالية الكاملة، يجب أن يكون أي شيء تريده محدداً بالتفصيل.

الإجابة عن الأسئلة التي لم يتم طرحها؛ هل يمكن أن تكون الأهداف سلبية؟

الإجابة هي: "نعم" حاسمة. يمكن أن تكون الأهداف سلبية إذا توفر أحد شروط ثلاثة. أولاً: قد يكون هدفك سلبياً ما لم تتقبل حقيقة أنه يجب عليك أن تكون أنت المخطط والمنفذ للإنجاز وأن "الحظ" لا علاقة له بالأمر. ثانياً: قد يكون هدفك سلبياً إذا كان كبيراً إلى حد غير واقعي. ينبغي أن يكون الهدف بعيداً عن متناول يديك حالياً ولكن لا ينبغي أن يكون بعيداً حتى عن مجال رؤيتك. وثالثاً: قد يكون الهدف سلبياً إذا كان خارج مجال تخصصك أو خارج نطاق اهتماماتك أو كان موضوعاً من أجل إرضاء شخص آخر فحسب.

دعونا نتناول أكبر تلك المشكلات على الإطلاق؛ وهي مشكلة الهدف غير الواقعي أو الكبير أكثر مما ينبغي. في كثير من الأحيان يتم وضع الهدف غير الواقعي أو "الكبير أكثر مما ينبغي" بشكل متعمد حتى يكون لدى صاحبه مبرر جاهز للفشل. إن الإنسان الذي يفعل هذا هو إنسان يخطط غريزياً للفشل ويسعى في واقع الأمر إلى نيل تفهم الآخرين عن طريق معرفته بأنهم لن

"يلوموه" بسبب الفشل في تحقيق المستحيل. كان من الممكن أن يواجه الشاب صاحب القصة التالية هذه المشكلة.

منذ عدة سنوات مضت، عندما كنت ألقي حديثاً في دترويت، ميتشجان، اقترب مني شاب في العشرينات من العمر غير مهندم الملابس، وصاحب مستوى تعليمي محدود وقال لي تلك العبارة المفزعة: "سيد زيجلار، لقد ألهمتني وأشعلت حماسي، لذا أرغب في مصافحتك وإخبارك بما فعلته من أجلي اليوم". وبطبيعة الحال، شجعته على متابعة حديثه (وما كنت لأستطيع إيقافه لو أنني رغبت في ذلك). سألته: "وما الذي فعلته من أجلك؟". وأجابني بحماس: "لقد جعلتني أعزم على كسب مليون دولار". قلت: "حسناً، هذا رائع. آمل أن تكون مستعداً لقسمتها معي". قال وقد بدا عليه شيء من الانزعاج: "إنني لا أمزح، وإنما أعني ما أقوله حقاً. سأكسب مليون دولار، وسأفعلها هذا العام".

الآن كانت تواجهني مشكلة صغيرة. هل أحاول قتل هذا الحماس الهائل الآن، أم أترك الفتى يمضي في كدحه الواهم وراء تحقيق هدف من غير المحتمل بشدة أن يحققه وأن يعاني من الانكسار الكامل؟ إنني أقول إن الهدف غير محتمل لأن مليون دولار في عام واحد يعني ضرورة كسب ٢٠,٠٠٠ دولار في الأسبوع الواحد، وهذا مبلغ هائل من المال لا يمكن لشاب مفلس ليس صاحب مهارة وليس صاحب تعليم كافٍ أن يكسبه في عام واحد، خاصة في ظل عدم امتلاكه الـ ٢٠٠٠ دولار المطلوبة لشراء البضائع والسلع الأساسية اللازمة لبدء مشروع جديد. لقد كان هدفه إذن هو أن يكسب في عام واحد ٥٠٠ ضعف هذا المبلغ.

ودعوني أتعمق أكثر في توضيح عظم حجم تلك المهمة. فلو أن هذا الشاب استغرق ثلاثة أسابيع فحسب في جمع الـ ٢٠٠٠ دولار اللازمة لبدء مشروعه، فإن هذا يعني أنه تأخر عن الجدول الزمني المحدد لكسب المليون دولار بمقدار ٦٠٠٠٠ دولار. وأقول مع التحفظ إنني أرى أنه إذا كان غير قادر على جمع ٢٠٠٠ دولار طوال ٢٥ عاماً مضت من حياته، فإن الأمر سيتطلب منه على الأرجح ما بين ثلاثة إلى ستة أسابيع إضافية من أجل جمع هذا المبلغ. وبعد ستة أسابيع، سيكون قد تأخر عن الجدول المفترض بمقدار ١٢٠٠٠٠ دولار. وبحلول هذا الوقت، سيكون قد تعرض لضحك وسخرية أصدقائه وأقاربه. وسيكون على الأرجح قد استسلم بالفعل. ويحتمل أنه كان سيشعر بالحماقة والهزيمة والانكسار. ومن ثم سيكون له أن يقول بصدق: "الجميع يسخرون مني"، أو "الجميع يقفون ضدي". ونفس هذا الشيء يمكن أن يحدث لكل واحد منا عندما نضع أهدافاً كبيرة بشكل لا يصدق يستحيل معه تحقيقها.

فإذا كان الهدف كبيراً إلى حد غير واقعي ولم تتمكن من تحقيقه، فإن حجم الفشل سيكون له تأثير معنوي وعاطفي سلبي للغاية على الإنجازات المستقبلية المحتملة. بل إن هذا الفشل يمكن أن يؤثر على الإنسان لدرجة تجعله يتوقف تماماً عن بذل أي جهد حقيقي من أي

نوع. لهذا السبب، من الأكثر حكمة أن تضع هدفاً عالياً كبيراً ولكن ليس خارج نطاق رؤيتك وقدراتك وواقعك.

ويكون الهدف سلبياً أيضاً إذا كان خارج مجال تخصصك أو اهتماماتك وكنت تحاول فقط إرضاء شخص آخر بوضعك لهذا الهدف. وإذا كان شخص آخر هو الذي يوجه عملية وضع الأهداف الخاصة بك، فالأرجح أنك سوف تفقد اهتمامك بتحقيق تلك الأهداف، وتشعر بالملل، أو تشعر بالغضب تجاه حقيقة أن شخصاً آخر قام برسم وتخطيط طريقك وأفعالك. وهذا يجعل من العسير عليك -إن لم يكن من المستحيل- أن تحقق تلك الأهداف.

مؤشر آخر على الهدف السلبي هو الاعتقاد بأن الحظ يلعب دوراً في تحقيق الهدف أو عدمه. إن الأشخاص الناجحين يصلون إلى القمة لأنهم يحددون أهدافهم، ويستغلون مواهبهم وقدراتهم، ويشحذون تلك المواهب والقدرات باستمرار بواسطة الإصرار والعمل الجاد الدءوب. ويأتي "الحظ السعيد" لهؤلاء الأشخاص نتيجة التزامهم وأهدافهم؛ وهكذا سيأتي حظك أنت أيضاً.

الفصل ١٢

وضع أهدافك

أين أنت؟

الآن ينبغي أن يكون سؤالك هو: "كيف أضع الأهداف؟ لقد أقنعتني بأنه ينبغي علي وضعها، ولكنك لم تخبرني كيف أضعها، أو أي نوع من الأهداف أضع". تلك نقطة جيدة. في الواقع، وكما ستكتشف، فإن وضع الأهداف أصعب من تحقيقها. إن الهدف الذي يتم وضعه بشكل ملائم وصحيح هو هدف تم تحقيقه جزئياً لأن وضع الهدف بشكل صحيح هو تعبير قوي عن إيمانك بأنك تستطيع تحقيقه وأنك سوف تحققه. وكما ذكرت سابقاً، فإن النجاح يكون سهلاً بعد أن يتحقق الإيمان.

إن وضع الأهداف وتحقيقها يشتركان في نفس الإجراءات والخطوات، سواء كان الهدف هو خفض الوزن، أو الحصول على زيادة في الراتب، أو شراء سيارة جديدة، أو تربية أطفال إيجابيين في عالم سلبي، أو تحقيق المزيد من المبيعات، أو تحقيق لقب الطالب المثالي، أو أن تكون والداً أفضل، أو أي شيء آخر يمكنك التفكير فيه. إنني أدعوك إلى أن تتذكر دائماً أن النجاح المتوازن هو ما تسعى إليه. وأعني بكلمة "متوازن" النجاح في حياتك الشخصية، والعائلية، والعملية، وكذلك في حياتك البدنية، والذهنية، والروحية، والمهنية، والمالية. سأستخدم في هذا الفصل مثالاً محدداً من مجال المبيعات لأن نفس العملية المستخدمة في هذا المثال من شأنها أن تفلح مع جميع أهدافك.

إذا كنت ترغب -باعتبارك موظف مبيعات- في البيع بمزيد من الفعالية، يجب عليك أن تحدد أهدافك بوضوح. سيكون مفيداً أن تكون لك بعض خبرات العمل مع شركتك الحالية. ومع ذلك، أياً كانت خبراتك فإنك ستكون بحاجة إلى بعض البيانات من أجل وضع هدف كبير ولكنه واقعي ومعقول في الوقت نفسه. إن أكثر خرائط العالم دقة واكتمالاً لن تقودك إلى أي مكان ترغب في الذهاب إليه ما لم تكن تعرف أين أنت الآن. إنك بحاجة إلى مكان تبدأ منه. وتدوين البيانات سيساعدك على إنشاء هذا المكان. تسجيل البيانات لبضع دقائق قليلة كل يوم لمدة ٣٠ يوماً سيمكنك من رسم صورة صادقة لقدرتك على الإنتاج، وقدرتك على العمل، والاستغلال الفعال لوقتك. ستكتشف أنك ستنتج خلال الـ ١٥ يوماً الأخيرة أكثر مما أنتجته في الـ ١٥ يوماً الأولى كنتيجة مباشرة لتسجيل البيانات. وفي فترة الـ ٣٠ يوماً تلك، ستكون بحاجة إلى التزام الصدق التام. وعلى أية حال، إنك تتعامل مع مستقبلك، وهذا السجل وتلك البيانات لن يراها أحد غيرك.

هناك خطوات عديدة يجب عليك القيام بها من أجل تسجيل بيانات كافية وافية. أولاً: احتفظ بسجل لبيانات مواعيد استيقاظك من النوم، ومغادرتك للفراش، والبدء في العمل الإنتاجي. ثانياً: احتفظ بسجل لبيانات الوقت الشخصي الذي تقضيه خلال اليوم في تناول الغداء، واستراحات تناول القهوة، والمكالمات الهاتفية الشخصية، والاهتمام بأي أمور شخصية أخرى. ثالثاً: احتفظ بسجل لبيانات المكالمات الهاتفية الخاصة بالمواعيد، والزيارات غير المتوقعة، ومكالمات الخدمات، والمكالمات المرجعية، وعروض الشرح، والوقت الذي ينقضي في الاتصال المباشر وجهاً لوجه مع المشتري، وحجم المبيعات التي قمت بتوليدها. وأخيراً: احتفظ بسجل للوقت "المهدر". هذا هو الوقت الذي تقضيه في مكاتب خارجية، والـ ٣٠ دقيقة الأخيرة من مكالمة المبيعات الطويلة تلك، والوقت الإضافي الذي تقضيه في تبديل وتعديل بطاقات العملاء المحتملين... إلخ. سيكون الأمر صعباً في الأيام القليلة الأولى، ولكنه يصبح أكثر صعوبة عندما يصبح عادة ومن ثم يبدأ إنتاجك في التصاعد.

وبمجرد أن تنتهي من صنع النموذج الخاص بك، يكون من السهل إجراء التحسينات. وعن طريق دراسة سجلات الماضي، تستطيع أن تتعرف على أفضل يوم، وأفضل أسبوع، وأفضل شهر، وأفضل ثلاثة أشهر لك في العمل. قارن أفضل سجلاتك ببرنامج الكفاءة الجديد. ستجد على الأرجح أنك تستطيع أن تحدد أفضل ثلاثة أشهر لك وتكرر مثلها مرة واحدة فحسب، ومع ذلك يكون هذا هو أفضل عام لك على الإطلاق. ولا داعي لأن نوضح أن سجلات أفضل إنتاج سوف تكون مختلفة إلى حد كبير وفقاً لاختلاف المنتج الذي تقوم ببيعه. فالعناصر والمنتجات "زهيدة الثمن" لن تتسبب في وجود الاختلافات اليومية، والأسبوعية، والشهرية الملحوظة التي تتسبب فيها العناصر والمنتجات "باهظة الثمن" (فرشاة الشعر ومستحضرات

التجميل في مقابل برنامج تدريبي شامل أو عقار تجاري). اجعل هدفك محدداً، واجعله كبيراً في معظم الأحوال، ولكن تذكر أنه من الأفضل أن تقوم بتعديل الهدف لأعلى عن أن تضطر إلى تخفيضه بشكل كبير في غضون شهر.

وغالباً ما تكون التنافسية الفطرية الداخلية شديدة الفائدة، لذا دعونا نلقِ نظرة على نظام "تحد". أولاً: المنوعات. لا تتناول أكثر مما يمكنك هضمه، ولا تتول ما لا يمكنك التعامل معه. لا تتحد البطل منذ البداية لو أنك كنت منتجاً "متوسطاً". ثانياً: قم بتحدي الشخص الذي أمامك. هذا نهج جيد، خاصة إذا جعلت منه تحدياً "مزدوجاً". والتحدي المزدوج هو أن تهزم الشخص الذي تواجهه وأن تتفوق على نفسك. وباستخدام هذه الطريقة، لن تحقق أي انتصارات من طريق "الحظ" أو الصدفة أو التزكية. وكل نصر تحققه سيجعلك أكثر قوة وقدرة على مواجهة التحدي التالي. وبغض النظر عن عدد الأشخاص الذين تواجههم حالياً، فإنك إذا كنت تحاول باستمرار أن "تتفوق على نفسك"، فستحقق الكثير من التقدم والنمو، والكثير من المبيعات، والكثير من المال أيضاً. ولا داعي لأن نقول إنك إذا واصلت التغلب على الشخص الذي تواجهه، فإن الوصول إلى مرحلة ألا يتمكن أحد من مواجهتك سيكون مسألة وقت فحسب.

ما الأكثر أهمية؟

دعونا نلق نظرة على الأهداف البدنية، والذهنية، والروحية، والشخصية، والعائلية، والمهنية، والمالية. إليك بعض القواعد التي ستمكنك من وضع مزيد من التركيز على تلك الأهداف. وبالضرورة، يجب عليك أن تتذكر أن تلك القواعد لابد وأنها ذات طبيعة عامة تماماً. فمن الواضح أنه يجب عليك أن تتناول تلك الأمثلة وتنقلها إلى حياتك الشخصية لتناسب مواقفك الخاصة.

عليك أن تدون على الورق الأشياء التي ترغب في أن تكونها، وأن تفعلها، وأن تمتلكها. يمكنك أن تقول: "سيتطلب الأمر مني ثلاثة أيام لتدوين جميع تلك الأشياء". ستندهش عندما تكتشف أن الأمر لن يستغرق منك الوقت الذي كنت تتوقعه أو حتى ما يدانيه. اكتب تلك الأشياء وقم بترتيبها حسب الأهمية. ومن المؤكد أنك ستحاول العمل على تحقيق العديد من الأهداف في نفس الوقت. ربما كان لديك هدف أن تصبح بطل الجولف في النادي، أو صاحب أفضل المبيعات في الشركة، أو رئيساً لمجلس الآباء، أو قائداً غير متخصص في جمعية محلية وكل ذلك في وقت واحد. وفي هذه الحالة، سيكون عليك أن تحدد ترتيب أهمية هذه الأهداف بالنسبة لك لأن كل واحد منها يتطلب وقتاً وسيتطلب بعض التعديل. فربما كان عليك أن تتوصل لحل وسط وترضى بأن تكون وصيف البطل بدلاً من أن تكون البطل في النادي، وأن

تشارك بنشاط وفعالية في مجلس الآباء بدلاً من أن تكون رئيساً للمجلس. وعلى أية حال، فلكي تحقق هذه الأهداف، سيكون عليك أن تكون منظماً.

أحجار "بناء" وتقدم، أم أحجار "عرقلة" وتعثر

بمجرد أن تنتهي من ترتيب أهدافك وفقاً لأهميتها، ينبغي عليك أن تدون العقبات التي تقف حائلاً بينك وبين أهدافك. إذا لم يكن هناك شيء يقف بينك وبين أهدافك، فلابد وأن تكون قد امتلكت الآن بالفعل كل شيء تريده. وبعد أن تدون العقبات، يمكنك أن تضع خطة للتغلب عليها وفقاً لجدول زمني محدد. معظم أصحاب المرجعية والسلطة والنفوذ في مجال الإدارة يعتقدون أنك عندما تحدد المشكلة بالشكل الصحيح، فإنك تكون قد وصلت لنصف الحل. ستندهش من مدى السرعة الإضافية الكبيرة التي تتغلب بها على العقبات بمجرد أن تحددها وتتعرف عليها. وعندما تتغلب على العقبات في طريقك نحو تحقيق هدف واحد، فإن العقبات التي تقف في طريق تحقيق أهداف أخرى ستسقط بمزيد من السهولة.

في الفصل ناقشت قصة شاب وضع هدفاً اعتبرته أنا هدفاً غير واقعي يقضي بأن يكسب مليون دولار في عام واحد فقط. كانت نصيحتي له بخصوص وضع الأهداف هي أنه بدلاً من أن يحاول أن يكون بطل العالم من الناحية المالية في هذا العام الأول، فلماذا لا يتعامل مع الأمر بنفس الشكل الذي يتعامل به المصارع مع هدفه الخاص بالفوز ببطولة العالم؟ فعندما يدخل أحد المصارعين إلى تصنيف المحترفين، فإنه يبدأ بتحدي المصارع الذي يسبقه في التصنيف مباشرة. وبعد كل فوز يحققه، وبينما يكتسب الثقة والخبرة، يتحرك لأعلى السلم. لقد دمر العديد من المصارعين الواعدين حياتهم المهنية كمصارعين عن طريق توريط أنفسهم في منافسات أكثر قوة وصعوبة مما يطيقون وذلك لأنهم فعلوا ذلك قبل أن يكتسبوا الخبرة اللازمة.

نصحت ذلك الشاب قائلاً: "عندما ترغب في وضع أهدافك وتحقيقها، تعامل معها بشكل أكثر تدرجاً". لقد نصحته في الأساس أن يعرف المقدار الذي يكسبه صاحب القمة. كان هذا سيتيح له أن يعرف ما هو هدفه الحقيقي. ثم شجعته على أن يقوم بعملية بحث لمعرفة متوسط ما يكسبه الموظفون في شركته. ونصحته أن يحدد رقماً أدنى قليلاً من الرقم المتوسط الذي يصل إليه وأن يجعل هذا الرقم هدفه في الشهر الأول. لقد كنت أشعر أنه يستطيع أن يفعل ما هو أفضل من ذلك، ولكنني أردته أن يكتسب الثقة المبدئية التي تصاحب تحقيق الهدف الأول. الثقة هي خادم النجاح. بمجرد أن تحقق النجاح بأي درجة، يكون من الأسهل تحقيق نجاح أكبر (افعل شيئاً ما بشكل جيد، وسيكون من السهل عليك بعد ذلك أن تتفوق). وبعد ذلك نصحته أن يحدد أهدافاً داخل نطاق الشركة وأن يبدأ في التفوق على الموظف الذي يعلوه مباشرة. وعن طريق اتباع هذا المنهج، سيصبح في النهاية الموظف المنتج الأول في الشركة، ومن

ثم يمكنه وضع أهداف مالية أعلى بكثير. ومن أجل تحقيق هذا، كان عليه أن يقوم بوضع خطة لجدوله الزمني بشكل يومي.

إن تحقيق هذا الشاب لهدفه بكسب مليون دولار في عام واحد أو عدم تحقيقه هو أمر لا يمكن حسمه ويمكن أن يكون محل دراسة وجدال. ولكنني على قناعة أنه مع انتهاج الأسلوب السليم في وضع الأهداف، فإن هذا الشاب سيحقق الكثير، وبسرعة كبيرة، وسيكون أكثر سعادة في أثناء ذلك. وبعد أن قلت كل هذا، دعني أذكرك أنني لم أقل إن هذا الهدف مستحيل. إن لدي قدراً محدداً من الشجاعة، ولكنه ليس بالقدر الكافي لأن أضع سقفاً مطلقاً لقدرات وإمكانيات إنسان يتسم بالإخلاص والتفاني والرغبة الصادقة.

ثقة الجهل

منذ سنوات عديدة مضت، وفي كولومبيا بولاية ساوث كارولينا، كان يزورني في مكتبي موظف مبيعات شاب يبيع أدوات الطهي. كان ذلك في بداية شهر ديسمبر وكنا نتحدث عن خطط العام الجديد. سألته: "بكم ستبيع في العام القادم؟". وأجابني بابتسامة كبيرة على وجهه: "إنني أضمن شيئاً واحداً فحسب في هذا الشأن؛ سأبيع في العام القادم بأكثر مما بعت به هذا العام". وكان تعليقي وسؤالي التالي هو: "عظيم. وبكم بعت هذا العام؟". ابتسم مرة أخرى وقال: "حسناً، حقاً لست أعرف ذلك بالتحديد". هذا ممتع، أليس كذلك؟ ولكنه أيضاً محزن للغاية. لقد كان هذا شاباً ليست لديه فكرة عن الموقع الذي كان فيه، وليست لديه فكرة عن موقعه الحالي، ولكنه، بتلك الثقة التي تصاحب الجهل عادة، كان يعرف إلى أين كان يذهب.

ومع الأسف فإن معظم الناس يكونون على نفس هذه الحال تقريباً. إنهم لا يعرفون أين كانوا، ولا فكرة لديهم عن موقعهم الحالي، ولكنهم يظنون على الدوام وبلا شك أنهم يعرفون إلى أين يذهبون. هل أتحدث عنك هنا؟ إذا كان هذا صحيحاً، فإنك إذن ربما تكون قد حصلت على هذا الكتاب في الوقت المناسب تماماً.

ولقد تحديت موظف المبيعات الشاب بسؤال: "كيف لك أن تترك بصمة خالدة في مجال بيع أدوات الطهي؟". لقد كانت عبارة "بصمة خالدة" عبارة مثيرة للتحدي بشدة، ولقد التقط الشاب الطعم وسألني بحماس شديد: "كيف؟". أجبته: "هذا سهل. فقط حطم الرقم القياسي الخاص بالشركة على مدار تاريخها بأكمله". وكانت استجابته هذه المرة أقل حماساً بقدر كبير. قال: "من السهل عليك بالتأكيد أن تقول ذلك، ولكن لا أحد -حتى أنا- يستطيع أن يحطم هذا الرقم على الإطلاق". ومن الطبيعي أنني شعرت بالفضول، لذا سألته عما يعنيه بقوله: "لا أحد يستطيع أن يحطم هذا الرقم على الإطلاق". أخبرني بكثير من التأكيد والحسم أن الرقم

القياسي لم يكن "صادقاً" لأن الشخص الذي حققه كان يجعل زوج ابنته يبيع أدوات الطهي باسمه هو.

الحافز: روح النجاح

كان عرج الخاسر الخاص بهذا الشاب هو عبارة: "لا أستطيع تحقيق هذا الهدف لأن الرقم القياسي ليس صادقاً". وأكدت له أن الرقم القياسي شرعي وصادق وصحيح وتحديته قائلاً: "إذا استطاع أحدهم تحقيق الرقم القياسي، فإن آخر يستطيع تحطيمه". وحيث إن الحافز هو روح النجاح، فلقد وضعت أمامه بعض المكافآت والجوائز المتوقعة. أولاً: أكدت له أنه إذا حطم هذا الرقم القياسي التاريخي، فإن الشركة ستعلق صورته في المقر الرئيسي إلى جوار صورة رئيس الشركة. ولقد أعجبه ذلك. وبعد ذلك أخبرته أن صورته ستستخدم في الإعلانات والمقالات الدولية، وسيصبح شهيراً باعتباره أفضل بائع "أواني للطهي" في العالم (كان هذا قبل مشكلة الماريجوانا في بلدنا، حين كانت الأواني شيئاً يستخدم في الطهي). ولقد أعجبه ذلك حقاً. وأخيراً، أخبرته أنهم سيصنعون له "إناءً ذهبياً"، أو على الأقل، إناء يبدو وكأنه مصنوع من الذهب. كان هذا هو قمة التحفيز بالنسبة له، ولكنه كان لا يزال يداخله بعض الشك بشأن المبلغ الذي يمكن أن يبيع به.

قمت بتذكيره بأنه يستطيع تحطيم الرقم القياسي عن طريق تحديد أفضل أسبوع عمل بالنسبة له من حيث المبيعات وضرب رقم المبيعات الذي حققه في هذا الأسبوع في ٥٠. ابتسم وقال: "آه، من السهل عليك أن تقول هذا..."، فقاطعته قائلاً: "نعم، ومن السهل عليك أن تفعل هذا، إذا كان لديك إيمان راسخ بأنك تستطيع أن تفعله". ظل غير مقتنع بأنه يستطيع ذلك، ولكنه وعدني بأن يفكر في الأمر ملياً وجدياً. وتلك نقطة مهمة، لأن الهدف الذي يتم وضعه عرضاً ويتم التعامل معه استخفافاً، يتم التخلي عنه طواعية عند مصادفة أول عقبة.

لا لقرارات "لو"

وفي ٢٦ ديسمبر، اتصل بي من منزله في أوجوستا، جورجيا. لم أكن قد أبداً قد انخرطت من قبل هذه المكالمة، ولم أنخرط أبداً من بعدها، في محادثة هاتفية يمكن أن تقارن بتلك المحادثة. لابد وأن أسلاك شبكة الهاتف قد ازدادت حرارتها في ذلك الوقت. كان من الممكن أن تشعر بالإثارة تملأ المكان من أوجوستا، جورجيا إلى كولومبيا، ساوث كارولينا. لقد أطلعني على الجديد في الأمر. قال لي: "أتعرف، منذ زيارتي لك في وقت سابق من هذا الشهر، قمت بتدوين بيانات دقيقة لكل شيء قمت به في العمل. لقد أصبحت أعرف مقدار العمل الذي أحصل عليه عندما أطرق باباً، أو أجري مكالمة هاتفية، أو أقدم عرضاً توضيحياً، أو أفتح

حقيبة العينات. لقد أصبحت أعرف بكم أبيع في كل أسبوع عمل، وفي كل يوم عمل، وفي كل ساعة عمل". وأضاف وهو يشعر بفيض حماس هائل: "سأحطم هذا الرقم حتماً". وأخيراً استطعت أن أنطق بعبارة في تلك المحادثة فقلت: "كلا، إنك لن "تحطم" هذا الرقم؛ فلقد حطمته بالفعل لتوك".

لقد قلت له هذا لأنه لم يستخدم كلمة "لو" ولو مرة واحدة. لم يكن قراره قرار "لو". إن العديد من الناس يعيشون حياتهم دون أن يفعلوا شيئاً سوى اتخاذ قرارات "لو". وتلك ليست قرارات بتحقيق النجاح وإنما هي إعداد للفشل. ولكن الفتى لم يكن أحد هؤلاء. إنه لم يقل: "سأحطم هذا الرقم لو أنني لم أتلف سيارتي". ومن الجميل أنه لم يقل هذا، لأن هذا ما حدث فعلاً، حيث تحطمت السيارة. إنه لم يقل: "سأحطم هذا الرقم لو لم يصب أحد أفراد أسرتي بالمرض"؛ فلقد أصيب بعضهم بالمرض. إنه لم يقل: "سأحطم هذا الرقم لو لم تحدث حالات وفاة في محيط عائلتي"؛ فلقد دفن اثنان من أحبائه، أحدهما أخوه. إنه لم يقل: "سأحطم هذا الرقم لو لم أعانِ مشكلة في صوتي". ومن الجميل أنه لم يقل هذا، لأنه في شهر ديسمبر التالي، وحين كان الهدف في متناول يديه بالفعل، كان صوته في حالة سيئة للغاية جعلت طبيبه يأمره بأن يكف تماماً عن الحديث. لذا فقد قام بالشيء الوحيد الذي كان من الممكن أن يقوم به؛ لقد غير طبيبه واستبدله بآخر. لقد توصل إلى قراره بعد جهد شاق ومعاناة، ولكنه عبر عنه ببساطة: "سأحطم هذا الرقم".

إننا بحاجة إلى النظر في الهدف الذي كان يرغب في تحقيقه لكي نستطيع حقاً تقدير ضخامة حجم المهمة التي كان بصددها. إنه لم يقم أبداً من قبل ببيع ما تزيد قيمته على ٣٤,٠٠٠ دولار في عام واحد، وهو الرقم الذي لم يكن سيئاً جداً في ذلك الوقت. إلا أنه في العام التالي، ومع بيع نفس المنتجات التي كان يبيعها من قبل، وفي نفس المنطقة، وبنفس الأسعار، قام ببيع ما تزيد قيمته على ١٠٤,٠٠٠ دولار من أدوات الطهي، وذلك بعد استثناء جميع عمليات الإلغاء ورفض الائتمان التي تمت من جانب شركته. لقد باع ما يزيد على ثلاثة أضعاف ما كان يبيعه سابقاً في عام واحد. ونتيجة لذلك، حطم الرقم القياسي التاريخي للشركة. وبالمناسبة، لقد قامت الشركة بتقديم نفس المكافآت والجوائز التي كنا أنا وهو قد ناقشناها قبل ذلك بعام. لقد حصل على الشهرة والدعاية والإناء الذهبي.

أكثر ذكاءً ومعرفة وأكثر جهداً واجتهاداً

يتساءل العديد من الناس ما إذا كان هذا الشاب قد أصبح أكثر ذكاءً إلى هذا القدر. وأوضح لهم أنه بالفعل قد أصبح أكثر ذكاءً إلى حد ما لأنه الآن أصبح صاحب خبرة تصل إلى أحد عشر عاماً بدلاً من عشرة أعوام. ويتساءل العديد أيضاً ما إذا كان قد أصبح أكثر اجتهاداً بهذا

القدر. وأؤكد لهم أنه قد قام بعمله بمزيد من الجهد والاجتهاد والذكاء بالطبع. لقد نظم وقته وعرف قيمة كل دقيقة. لقد اكتشف أن ١٠ دقائق هنا و ٢٠ دقيقة هناك سرعان ما تتراكم لتصبح ما بين ساعة وساعتين يومياً. وهذا يعني ما بين ٨-١٠ ساعات أسبوعياً، أو ما بين ٤٠٠-٥٠٠ ساعة سنوياً، وهو رقم مذهل لا يكاد يصدق. وهذا العدد من الساعات يساوي ما يزيد عن ٥٠ يوم عمل كاملاً من ثماني ساعات في العام الواحد. وباختصار، لقد اكتشف أنه ليس جميع الناس لديهم ٦٠ دقيقة في الساعة الواحدة، أو ٢٤ ساعة في اليوم الواحد، أو حتى سبعة أيام في الأسبوع الواحد؛ وإنما كل إنسان لديه من الدقائق والساعات والأيام بقدر ما يستغله منها. فعندما توقف عن حساب الوقت وبدأ في أن يجعل للوقت قيمة وحساباً، كان قادراً على توليد عمل أكثر مما كان يفعل من قبل بكثير، ومع ذلك يجد المزيد من الوقت لنفسه ولعائلته أيضاً.

لقد بدأ يعرف أين موقعه بالضبط من خلال تدوين البيانات والاحتفاظ بالسجلات (وعليك أنت أيضاً -إذا كنت موظف مبيعات- أن تفعل الشيء نفسه. اكتشف عدد العملاء المحتملين الذين ينبغي عليك مخاطبتهم لكي تفوز بموعد عمل. وكم موعد عمل ينبغي عليك أن تحضره لكي تستطيع أن تقول ما لديك وتقدم عرضك. وكم عرضاً تقديمياً ينبغي عليك أن تقوم به لكي تتمكن من إتمام صفقة مبيعات. قم بضم هذه المعلومات إلى معلوماتك الخاصة بمقدار الوقت الذي يتطلبه الأمر من أجل ضمان موعد عمل جاد ومثمر. وكذلك مقدار الوقت المطلوب من أجل إلقاء عرض تقديمي وإتمام صفقة مبيعات ناجحة، بما في ذلك وقت قيادة السيارة، ووقت تقديم الخدمة، ووقت الأعمال الكتابية... إلخ. بمعرفتك لهذه المعلومات، ستعرف بالضبط أين أنت وما هو موقعك الحالي. وبعد ذلك يكون الأمر مجرد مسألة حسابات. وبهذه المعلومات، ستعرف ما يحدث في كل ساعة من الساعات التي تمارس فيها عملك. سيكون عليك أن تقوم على الفور تقريباً بتعديل هدفك لأعلى -وغالباً لأعلى كثيراً- لأن ثقتك التي قمت بدعمها بواسطة تلك الحقائق ستجعلك أكثر إنتاجية بكثير).

وعندما نقوم بتحليل تلك القصة وتقسيمها إلى أجزاء، ندرك أن هذا الشاب قد استخدم جميع مبادئ وضع الأهداف، وكذلك جميع مبادئ "تحقيق الأهداف".

(١) سجل البيانات ليعرف أين كان موقعه.

(٢) دون على الورق الأهداف التي كان يرغب في تحقيقها سنوياً، وشهرياً، ويومياً.

(٣) كان محدداً ودقيقاً للغاية (١٠٤,٠٠٠ دولار).

(٤) وضع هدفاً كبيراً -ولكنه واقعي وقابل للتحقيق- من أجل إيجاد الإثارة والتحدي.

(٥) جعل الهدف طويل الأجل (عام واحد) بحيث لا تتغلب عليه الإحباطات اليومية المعتادة وتثبطه.

(٦) حدد العقبات التي تحول بينه وبين تحقيق أهدافه وقام بوضع خطة للتغلب على تلك العقبات.

(٧) قسم أهدافه إلى مقادير يومية.

(٨) كان مستعداً ذهنياً لتنظيم نفسه من أجل اتخاذ الخطوات الضرورية اللازمة للوصول إلى أهدافه.

(٩) كان على قناعة مطلقة بأنه قادر على تحقيق أهدافه.

(١٠) تخيل نفسه وقد تمكن بالفعل من تحقيق أهدافه قبل أن يبدأ عام العمل.

ومن أجل التأكيد على فكرة عبرت عنها سابقاً في هذا الجزء، أقول إنه ينبغي عليك أن تكون حريصاً فيما يتعلق بعرض أهدافك على الآخرين. فإذا كنت واثقاً بنفسك وكنت بحاجة إلى أن تلزم نفسك بالعمل الجاد على تحقيق الهدف عن طريق عرض هدفك على آخرين، فلا بأس بأن تفعل. سيكون من المفيد أن يكون لديك زملاء أو أصدقاء أو أقارب محبين يشاركونك نفس التفاؤل ويمنحونك المزيد من الثقة في قدرتك على تحقيق أهدافك. وسيكون من الضار بالتأكيد أن تعرض أهدافك وأحلامك على شخص "متشائم أو يائس" يسخر من أفكارك ويحط من قيمة جهودك.

لقد عرض ذلك الشاب الذي ذكرت قصته (والذي سأكشف عن شخصيته لاحقاً) أهدافه على أفراد عائلته، الذين كانوا يؤمنون به وبقدراته ويقدمون له الدعم والتشجيع. كما أنه عرض أهدافه أيضاً على أشخاص آخرين، لأنه كان يفهم نفسه بالقدر الكافي لأن يعرف أن احتمالات تحقيقه لهدفه ستزيد بشدة لو أنه ألزم نفسه ووضعها تحت ضغط.

إنني أدرك أن الأمثلة التي أستخدمها فيما يتعلق بوضع الأهداف لا تناسب كل حالة فردية، ولكن من المؤكد أن المبدأ العام يناسب موقفك ويمكن استخدامه فيه. وربما انضممت في وقت ما من المستقبل إلى الحلقة الدراسية الخاصة بنا والتي تحمل اسم "مولود من أجل الفوز" Born to Win واستطعت التعاون مباشرة مع واحد من مدربينا في وضع أهدافك المحددة. وفي نفس الوقت، إليك بعض الأفكار الأخرى التي ستجدها مفيدة.

جيد اليوم، أفضل غداً

دعونا نتناول حالة الوالد الذي قال: "كيف يمكنني أن أضع مجموعة من الأهداف؟".

أولاً: يجب أن يكون لدى الوالد هدف كبير. وأحد أكبر الأهداف التي يمكن أن تكون لدى الآباء هي أن يعلموا أبناءهم كيفية العيش في مجتمع معقد بطريقتهم الخاصة. وتربية الأبناء على أن يكونوا سعداء، وناجحين، وأصحاء أخلاقياً وشعورياً هو هدف كبير بالنسبة لأي والد. وقد يكون أحد الأهداف طويلة الأجل هو تعليم الأطفال أن يكونوا أفراداً مشاركين ومساهمين

في المجتمع. ويستطيع الآباء أيضاً أن يعلموا الأبناء بما يكفي عن طريق الأقوال والأفعال أنه يجب عليهم السعي وراء فعل الخير وتقديم المساعدة للآخرين من أجل حياة أكثر سعادة وبهجة ورضا.

وأحد أفضل الأهداف اليومية التي يمكننا وضعها هو أن نعلم أبناءنا كيف يقومون بالأشياء بأنفسهم. يعبر الصينيون عن هذا المعنى بشكل جيد بقولهم: "إذا أعطيت رجلاً سمكة، فإنك تطعمه اليوم فقط، ولكن إذا علمته الصيد، فإنك تطعمه ما بقي من حياته". علم أبناءك كيف يقومون بالأشياء، وكيف يدعمون ويساندون أنفسهم. وبإيجاز ينبغي أن يكون أحد الأهداف الكبرى بالنسبة لجميع الآباء هو أن يعلموا أبناءهم الاعتماد على أنفسهم ويكفوا هم عن التدخل. هل يمكن أن يكون هناك هدف يومي أفضل من هذا الهدف بالنسبة للآباء؟

ينبغي أن تكون الأهداف اليومية لكل إنسان هي أن يبذل قصارى جهده ويقدم أفضل ما لديه اليوم بينما هو يستعد لغد أفضل. إن المستقبل هو الوقت الذي ستقضي فيه بقية حياتك. والإنجازات اليومية هي أحجار البناء التي تقودك إلى هذا المستقبل. فإذا كنت تقوم بانتظام وبحزم بوضع الأحجار في أماكنها الصحيحة عن طريق استخدام إجراءات وأساليب وضع الأهداف السليمة والملائمة، فإنك في النهاية ستكون قد قمت ببناء السلم الذي يؤدي بك إلى القمة. وحتى تتمكن من وضع أهداف حياتك بشكل صحيح كما ذكرنا سابقاً، فعليك أن تدرك بوضوح أن المصعد المؤدي إلى القمة "معطل". سيكون عليك أن تصعد درجات السلم؛ واحدة وراء واحدة. ومن حسن الحظ أن الدرجات مميزة بوضوح، وهي تدعوك وتغريك بصعودها؛ حتى القمة.

الفصل ١٣

تحقيق أهدافك

كن صادقاً معك

عندما بدأت كتابة هذا الكتاب، كانت الكلمات تتدفق بسهولة وتنساب بيسر، في عقلي على الأقل. وعندما كتبت الكلمات التي تقول: "يمكنك أن تذهب إلى حيث تريد أن تذهب، وتفعل ما تريد أن تفعل، وتمتلك ما تريد أن تمتلك، وتكون ما تريد أن تكون"، أعترف أنني رفعت الورقة التي تحتوي على تلك الكلمات أمامي، وقلت لنفسي وأنا أشعر بالرضا عن الذات: "هذا جيد". ومع الأسف، كان علي أن أمسك بالورقة على بعد كبير إلى حد ما، لأن خصري الذي يصل مقاسه إلى ٤١ بوصة والأرطال الـ ٢٠٢ كانت تحول بيني وبين تلك الكلمات. وبينما كنت أقرأ الكلمات، بدأت أفكر وأتحدث مع نفسي (وليس من السيئ بالمناسبة أن تتحدث مع نفسك. بل ليس من السيئ حتى أن تجيب نفسك؛ ولكن، إذا أمسكت نفسك ذات مرة وأنت تقول: "ها؟" للإجابة التي أجبت بها نفسك، فإنك ستكون في مشكلة. وهذا هو الموقف الذي وجدت نفسي فيه في ذلك الوقت).

راودتني فكرة أن أحد القراء سيتساءل في النهاية ما إذا كنت أنا أؤمن بحق بما كتبته أم لا. وحيث إن الصدق يبدأ من داخل النفس، وجدت نفسي منقاداً إلى إعادة تقييم كل كلمة كتبتها. وباختصار، كانت تلك هي النتيجة النهائية: لو أنني كنت أؤمن بما كتبته، لكان يجب أن

يكون هو واقع حياتي، ولو أنني لا أؤمن به، فما كان ينبغي لي أن أكتبه. ومع وضع هذا في الاعتبار، سألت نفسي: "هل أنت حقاً على ما تود أن تكون عليه يا زيج؟".

وبينما كنت أجاهد من أجل الإجابة عن هذا السؤال، أصبح من الواضح أكثر وأكثر أنني إما سأضطر إلى إلغاء هذا الجزء من الكتاب، وإما سأواجه صعوبة في التعايش مع نفسي وتقبل ذاتي. كان من المحتم أيضاً أنني لابد سأقابل أناساً يطرحون أسئلة محرجة. وبالإضافة إلى ذلك، كان ولدي في الثامنة من عمره في ذلك الوقت، وكنت أشعر أن الوالد ينبغي أن يكون قادراً على اللهو واللعب مع أطفاله حتى يبلغوا الثانية عشرة من العمر على الأقل. وبمعدل الزيادة الذي كنت عليه، كنت في طريقي إلى أن أصبح غير قادر على القيام بذلك. إلا أن الشيء الذي دفعني دفعاً إلى التماس المساعدة كان هو ذات الشعر الأحمر، التي ظلت تحثني على الدوام على تقليص حجم بطني؛ ولقد كنت أحاول بالفعل.

ولحسن الحظ، كانت دالاس هي مقر مركز تمارين الأيروبك الشهير عالمياً والذي أسسه دكتور كينيث كوبر. ودكتور كوبر يتم وصفه بعدة طرق على أنه "دكتور القوة الجوية" أو "دكتور الجري". لقد قام بإجراء أبحاث ضخمة على التأثير الجيد لتمرينات الأيروبك على الجسم. فعندما ترى أي شخص يمارس الجري أو المشي في أمريكا، فاعلم أنه يفعل ذلك على الأرجح بسبب التأثير المباشر أو غير المباشر الذي أحدثه د. كوبر.

قمت بتحديد موعد وخضعت لإجراء الفحوص لمدة خمس ساعات كاملة هناك. ولقد بدءوا بأخذ نصف جالون (أو -على الأقل- ما يبدو أنه نصف جالون) من الدم. لقد راحوا يملئون العديد من تلك القوارير الصغيرة بالدم فحسب. ظننت أنهم يحاولون إنشاء بنك للدم وأنهم يعتبرونني الممول الأساسي له. وبعد ذلك قاموا بوضعي في خزان من الماء وغمسي بداخله تماماً ثلاث مرات لكي يستطيعوا تحديد مقدار الدهون في جسدي. ولقد اكتشفوا أن لدي ٢٣,٩٪ من الشحوم الخالصة، وهي نسبة ليست مثالية جداً. وبعد ذلك، وضعوني على جهاز للمشي في المكان وقاموا بتوصيل جسدي بأحد الأجهزة بحيث يستطيعون مراقبة قلبي وقياس نبضي أثناء المشي. ولقد أوضحت المدة التي استطعت الاستمرار في المشي خلالها حالتي البدنية تماماً، لذا فقد شعرت بالهم والغم عندما لم أتمكن من السير إلا لمدة جعلتني أتجاوز نطاق "البشاعة" إلى نطاق "الفظاعة فحسب" بأربع ثوانٍ فقط.

وعندما انتهى الفحص وتم تجميع الأرقام، دعاني د. راندي مارتن، طبيب الفحص، إلى مكتبه لمراجعة النتائج. وضح لي د. مارتن وهو يرسم على وجهه ابتسامة عريضة أنهم استخدموا أجهزة الكمبيوتر في تجميع وتصنيف المعلومات التي حصلوا عليها وأن الأرقام أثبتت أن وزني لم يكن زائداً. إلا أنني كنت بحاجة إلى أن أكون أكثر طولاً بمقدار خمس بوصات ونصف ليلائمني هذا الوزن! وعلقت قائلاً: إن هذا سيئ للغاية، ولكن د. مارتن وضح لي أنني

في حالة بدنية جيدة للغاية في واقع الأمر؛ بالنسبة لرجل في السادسة والستين من العمر. وعندما ذكرته أنني كنت في السادسة والأربعين فحسب، تغيرت تعبيراته تغيراً جذرياً.

قال لي: "إنك في حالة مزرية! وفي الحقيقة، لو أنك كنت مبنى لأمرت بإزالتك على الفور لعدم الصلاحية!". وبطبيعة الحال، أردت أن أعرف ما ينبغي علي عمله، لذا وضع لي د. مارتن جدولاً محدداً بدقة، ومفصلاً بوضوح، وقدم لي حديثاً "تشجيعياً محفزاً" كمكافأة إضافية. وقبل أن ينتهي من إخباري بما يجب علي أن أفعله، كنت في حالة مشابهة لحالة ذلك الصبي الصغير الذي سأل والده سؤالاً فأجابه أبوه: "لمَ لا تسال أمك عن هذا؟"، وأجاب الصبي: "فقط لم أرغب في معرفة كل هذا القدر عن الأمر".

مجمع سكني وصندوق للبريد

عندما عدت إلى المنزل علقت زوجتي قائلة: "حسناً، أعتقد أنك ستخرج لممارسة الجري حول المنطقة بأكملها". أجبتها بالإيجاب، لذا قالت: "إذن، طالما كان من المحتم أن يكون لي زوج بدين في السادسة والأربعين من عمره ويمارس الجري حول المنطقة السكنية بأكملها فإنني أريدك أن تبدو بأفضل شكل ممكن". وذهبت إلى المتجر لشراء بعض قمصان وشورتات الجري المزخرفة الباهظة متعددة الألوان التي تناسب حذاء الجري الذي نصحني د. مارتن بشرائه.

وبالرغم من أنني فعلت شيئاً بغيضاً عندما كنت في مكتب د. مارتن، إلا أنني أبرر ذلك بأنني لم أكن قد قرأت أعمال آن لاندرز في ذلك الوقت. تقول آن: إنه ليس من اللطف أو الأمانة أن تنتزع الصور من المجلات التي تخص آخرين. وفي الواقع، لقد كنت أعرف هذا، لذا فإنني لا أستطيع أن أختفي وراء هذا العذر حقاً، ولكنها كانت مجلة قديمة، لذا انتزعت منها صفحة الإعلان عن شورتات جوكي. ولو أنك لا تقرأ إعلانات شورتات جوكي، فدعني أقترح عليك أن تلقي نظرة على صورة الإعلان في المرة التالية التي ترى فيها أحد تلك الإعلانات.

وفي الصباح التالي، وعندما دق جرس "الفرصة" (الذي يسميه الأشخاص السلبيون جرس التنبيه)، قفزت من الفراش، وارتديت ملابس وحذاء الجري المزخرفة الباهظة على عجل، واقتحمت الباب الأمامي للمنزل إلى الخارج؛ وقمت بالجري أمام أحد أضلاع المجمع السكني وحدي دون أن يساندني أحدهم. إلا أنني في اليوم التالي قمت بعمل أفضل كثيراً؛ لقد قمت بالجري لنفس المسافة بالإضافة إلى أنني وصلت إلى صندوق البريد القابع أمام المنزل المجاور. وفي اليوم الثالث، قمت بالجري لنفس المسافة بالإضافة إلى صندوقي بريد تاليين، ثم نفس المسافة وثلاثة صناديق بريد، حتى تمكنت في أحد الأيام أخيراً من الجري حول المجمع السكني كله. وعندما حققت هذا الإنجاز، أيقظت الأسرة بأكملها وأخبرتهم بأن: "أبوكم قد وفى".

وبعد ذلك، قمت في أحد الأيام بالجري لمسافة نصف ميل، ثم ميل كامل، ثم ميل ونصف، ثم ميلين، وأخيراً ما بين أربعة وخمسة أميال. وبدأت في ألعاب الجمباز. استطعت أداء تمرين الضغط ٦ مرات، ثم ٨، ثم ١٠، ثم ٢٠، ثم ٤٠، إلى أن استطعت أداء التمرين بدفع نفسي في الهواء والتصفيق بيدي أثناء الصعود في نفس الوقت. وبدأت في أداء تمارين الجلوس من وضع الرقود على الظهر، وفي اليوم الأول استطعت أداء التمرين ٨ مرات، ثم ١٠، ثم ٢٠، ثم ٤٠، ثم ٨٠، ثم ١٢٠ مرة. وكانت النتيجة هي أن الوزن وحجم الخصر بدءا في الانخفاض. ولقد كنت أيضاً أتبع نظاماً غذائياً يعتمد على الصوم في تلك الفترة من الوقت. نعم، حقاً اتبعت نظاماً غذائياً، وسيكون هناك المزيد من الحديث حول هذا الأمر بعد قليل. انخفض وزني من ٢٠٢ رطل إلى ٢٠٠ رطل في بادئ الأمر، ثم إلى ١٩٠، ١٨٠، ١٧٠، و ١٦٥. وانخفض مقاس خصري إلى ٤٠، ٣٩، ٣٨، ٣٧، ٣٦، ٣٥، ٣٤. وبعد عشرة أشهر من كتابتي لتلك الكلمات، كان وزني قد وصل إلى ١٦٥ رطلاً وكان مقاس خصري يبلغ ٣٤ بوصة؛ لقد حدث ذلك بالفعل.

مبادئ وضع الأهداف

إنني أقدم لك هذه التفاصيل لأن هذه القصة اشتملت على جميع مبادئ وضع الأهداف وتحقيقها. لقد كان الهدف خاصاً بي أنا، وحيث إن مصداقيتي هي التي كانت على المحك، فإن الحافز لتحقيق الهدف تم زرعه بداخلي عندما قمت بوضع الهدف. لقد كان الهدف كبيراً؛ كبيراً بما يكفي ليمثل تحدياً حقيقياً ويجبرني على الوصول إلى أعماق ينبوع مواردي وقدراتي من أجل تحقيق هدفي. ومع ذلك، فقد كان هدفاً لا تعوزه المسئولية ولا يستحيل تحقيقه. فلو أنني كنت قد اخترت أن أفقد خمسة أرطال فحسب من وزني، فما كان لأحد -ربما باستثناء ذات الشعر الأحمر- أن يدرك أو يلحظ أنني فقدت أي شيء من وزني. وبينما كانت أرطال الدهون تتلاشى (وفي الواقع، إنك عندما تفقد تلك الأرطال عن طريق العرق، فإنك لا تعتقد حقاً أنها تتلاشى) وكان مقاس خصري يتقلص، كان أفراد عائلتي وأصدقائي يتفاخرون بي ويثنون علي كثيراً. ولقد أفادني ذلك بحق؛ فقد بدأت أشعر بتحسن وارتفعت مستويات طاقتي. ولقد عوضت الوقت الذي قضيته في برنامج الجري وحصلت على مكافأة إضافية تتمثل في شكل قدرة أكبر على تحمل جهد العمل.

إن حجم الهدف أمر شديد الأهمية. في فصل سابق من الكتاب، أكدت على أن الهدف قد يكون أكبر مما ينبغي، ولكن من فضلك تذكر أنني كنت أسعى وراء تحقيق هدفي هذا تحت توجيه طبيب بارع. لقد كان الهدف محدداً بوضوح؛ بمعنى أنه شديد الدقة والتحديد. لقد كان الهدف في بؤرة تركيز واضحة تماماً. ولقد كان الهدف طويل الأجل أيضاً (عملياً، لقد كان في الواقع هدفاً متوسط الأجل، ولكن من أجل الشرح والتوضيح، سأتعامل معه باعتباره

هدفاً طويل الأجل). كان المتبقي من الوقت عشرة أشهر قبل الموعد المحدد لنشر هذا الكتاب بداية من اليوم الذي اتخذت فيه القرار. إن سبعة وثلاثين رطلاً تمثل الكثير عندما يتعلق الأمر بفقد الوزن -وربما كانت قدراً مستحيلاً- إلى أن تقسم هذا الرقم على عشرة وتدرك أنه يعني ٣,٧ أرطال فقط في الشهر الواحد. ومع هذا الإدراك، أصبحت متفائلاً تماماً بشأن قدرتي على تحقيق الهدف، وهو أمر بالغ الأهمية إذا كنت ترغب في تحقيق هدفك. ومع الأسف، تحول تفاؤلي هذا إلى ثقة كبيرة، ثم إلى ثقة مفرطة زائدة عن الحد، وكانت النتيجة النهائية أنني لم أهتم ببدء البرنامج لمدة الـ ٢٨ يوماً الأولى (نعم، أنت على حق؛ لقد كنت على وشك التعرض للطهي أثناء جلوس القرفصاء!).

ولقد أصبح هذا الهدف الخاص بفقد الوزن قابلاً للتحقيق بحق عندما قمت بتقسيمه إلى أجزاء يومية. وعندما اتضح لي أنني لكي أفقد ٣٧ رطلاً في عشرة أشهر، كان كل ما يجب علي القيام به هو أن أفقد ١,٩ أوقية يومياً، ولقد شعرت بالإثارة حقاً تجاه هذا. إن ٣٧ رطلاً تمثل الكثير من الوزن، ولكن ٣,٧ أرطال ليست بالقدر الكبير إلى هذا الحد حقاً، أما ١,٩ أوقية فهي مقدار ضئيل بالفعل. لقد اكتسبت هذا الوزن بالتدريج قضمة وراء قضمة، وكان علي أن أفقده بنفس الطريقة. إن القول المأثور القديم: "تكون المسافة بعيدة والمجهود شاقاً عند القياس بالميل، ولكنها تكون هينة والمجهود ضئيلاً عند القياس بالبوصة". صحيح تماماً بسبب ما يدعوه علماء النفس "تقييم الإنجاز". إن كل خطوة للأمام، وكل إنجاز أو -في حالتي تلك- كل أوقية أفقدها من الوزن تزيد حماسي وتدعم ثقتي في قدرتي على تحقيق النجاح مراراً وتكراراً.

نعم، إن النجاح يولد النجاح. لهذا، من الأهمية بمكان بينما تضع أو تسعى لتحقيق أي هدف أن تدبر الأمر بحيث تستطيع التمتع ببعض النجاح من نوع ما كل يوم. هذا "التقييم الإيجابي" يزيد من ثقتك بذاتك بحيث تبدأ في أن "تتوقع" من نفسك و"تتخيل" نفسك وأنت تنجز المزيد والمزيد، وهو ما يعني أنك ستفعل المزيد والمزيد. والطريقة الوحيدة لتحقيق أهدافك طويلة الأجل هي تحقيق أهدافك قصيرة الأجل. ركز عينيك على أهدافك الكبرى، ولكن تذكر بينما تحقق أهدافك اليومية أنك تقترب أكثر وأكثر من تلك الأهداف الكبيرة طويلة الأجل.

ولكي يكتسب هدفي الأهمية اللازمة، كان علي أن أضع حداً زمنياً معقولاً. فلو أنني كنت قد خططت لفقد ٣٧ رطلاً في ٣٧ عاماً أو حتى في ٣٧ شهراً، لكان عنصر الوقت قد أصبح أطول بكثير مما ينبغي. ومن ناحية أخرى، لو أنني كنت قد حاولت فقد ٣٧ رطلاً في ٣٧ يوماً، لكان هذا أكثر سخافة وحماقة. لم يكن هذا ليكون أقرب إلى المستحيل فحسب، ولكن الأثر السلبي الذي كان سيتركه علي صحتي كان من المحتمل بشدة أن يكون بمثابة كارثة مدمرة. لقد كان جدولي الزمني طموحاً، ولكنه كان معقولاً ويمكن الالتزام به.

الشهيد

قبل أن نتابع حديثنا، لدي لك سؤال: هل رأيت من قبل شهيداً حقيقياً، حياً يرزق يعيش ويتنفس؟ لقد شعرت أنني كذلك ذات مرة على الأقل في حياتي. دعوني أوضح الأمر. عندما كان "جرس الفرصة" ينطلق في كل صباح، كنت كثيراً ما أفكر بيني وبين نفسي قائلاً: "ما الذي يستفيده رجل بدين في السادسة والأربعين من عمره من الاستيقاظ في الصباح الباكر والجري حول الحي بأكمله بينما رفاقه يغطون في نوم عميق؟". وبعدها، كنت ألقي نظرة على خصري ذي الـ ٤١ بوصة وأتساءل: "زيج، هل تود أن تبدو بالمظهر الذي أنت عليه أم تريد أن تبدو كذلك الفتى الذي يظهر في إعلانات شورتات جوكي؟". وحيث إنني لم أكن أرغب في أن أبدو بالمظهر الذي أنا عليه، كنت أقفز من الفراش وأبدأ في الجري.

إلا أن مجرد التزامي بممارسة الجري وفقد الوزن لم يكن يعني أنه ينبغي علي أن أحب هذا الأمر. وفي واقع الأمر، لقد كنت شديد الضيق والانزعاج وكنت "أشكو" مع كل خطوة أقوم بها. لقد قمت بالجري تحت جليد كندا، وفوق رمال أكابولكو، وفي أمطار منيابوليس، ووسط أشجار البرتقال في فلوريدا، وفي رحلات السفاري في صحاري أفريقيا (لقد جريت هناك بسرعة أكبر من التي جريت بها في أي مكان آخر). ولا تعتقد أو تتصور ولو للحظة واحدة أنني فوت أي فرصة متاحة لإخبار صديق، أو عدو، أو قريب، أو حتى غريب مجهول تماماً بشأن تلك "التضحية" الهائلة التي كنت أقدمها بسبب ذلك الالتزام الذي ألزمت نفسي به بفقد الوزن الزائد. لابد أنني كنت مثيراً للكثير من الضجر، وفي الحقيقة، يدهشني إلى حد ما أنني استطعت أن أخرج من ذلك الأمر محتفظاً بصديق أو قريب.

ولقد اتفق أن كان هذا أحد مقومات الشخصية، لأنني على مدار سنوات مضت كنت أقول لجماهيري لعدة مئات من المرات دون مبالغة إن الإنسان إذا كان يرغب في أن ينجز أي شيء له قيمة وأهمية، فعليه أن "يدفع الثمن". (لقد كنت حتى أستطيع إضفاء نبرة مؤكدة على صوتي ورسم تعبير متألم على وجهي عندما كنت أقول إن عليك أن "تدفع الثمن" بشكل كان يجعل جميع العيون، باستثناء عيون الأشخاص الأكثر قوة، تفيض بالدمع من التأثر).

ثم كنت أمارس الجري في أحد الأيام في حديقة جامعة بورتلاند ستات يونيفرسيتي في بورتلاند، أوريجون. لقد كان أحد أيام الربيع الجميلة. كانت درجة الحرارة حولي ١٨ درجة مئوية وكان العديد من الطلاب في حالة استرخاء، أو استذكار، أو حديث، وكان زيج يجري وسطهم. وبينما كنت أشعر بالأرض الأسمنتية تنساب تحت قدمي، راودتني فكرة أن الجري هذه المرة "مختلف". فجأة، أدركت أنني كنت أمر بأفضل أوقات حياتي على الإطلاق. ففي سن ٥٠ عاماً، ومسلحاً بمعرفتي أنني كنت في حالة جسدية أفضل مما كنت عليه عندما كان

عمري ٢٥ عاماً، وأنني أستطيع التفوق في الجري على ٩٨٪ من طلاب الجامعات في أمريكا كلها في سباق لمسافة ميلين، كان من الواضح بالنسبة لي أنك **لا "تدفع الثمن"؛ وإنما تستمتع بالفوائد**.

ومن أجل التأكيد على هذه النقطة، عندما كنت على بعد سبعة أرطال من تحقيق هدفي انفجرت المرارة لدي. ولقد مرت أربعة أيام قبل أن يكتشف الطبيب المشكلة. وخلال تلك الأيام الأربعة، شعرت بآلام تفوق جميع الآلام التي شعرت بها في حياتي كلها تقريباً. وبحلول الوقت الذي قاموا فيه بفتح بطني من أجل علاج المشكلة، كان هناك خراج قد تكون تحت الكبد، وكان جسدي مليئاً بالسموم. قال لي الطبيب إن حالتي البدنية الممتازة في ذلك الوقت لعبت دوراً مهماً للغاية في شفائي. وفي واقع الأمر، كانت ذات الشعر الأحمر مذهولة إلى حد ما لأنني لم أكن أتألم نتيجة للعملية الجراحية. كلا، إنني على قناعة كاملة بأنك لا تدفع ثمن الصحة الجيدة، وإنما أنت تستمتع بمزايا وفوائد الصحة الجيدة.

ينطبق هذا على جميع مجالات الحياة. إنك لا تدفع ثمن النجاح (تذكر الآن أن النجاح هو اكتساب قدر معقول أو كبير من جميع الأشياء الطيبة في الحياة)، وإنما أنت تستمتع بمزايا وفوائد النجاح. إنك تدفع ثمن الفشل. إنك لا تدفع ثمن علاقة زوجية سليمة وقوية؛ وإنما تستمتع بمزايا وفوائد هذه العلاقة. ملحوظة: جميع تلك المزايا والفوائد تتطلب التزاماً وجهداً من جانبك، ولكنها في كل حالة وفي كل مجال رائعة وعظيمة لدرجة تجعلها تستحق ما تبذله فيها من جهد والتزام.

تخلص من الوزن؛ بشكل دائم

والآن، إذا كانت لديك مشكلة في الوزن تود التخلص منها بشكل دائم، فإليك بعض المبادئ الأساسية التي يجب عليك اتباعها. أولاً: تأكد من أن الفكرة فكرتك والقرار قرارك فيما يتعلق بفقد الوزن الزائد ومن أنك لم تتعرض للضغط من جانب شخص آخر مما دفعك إلى القيام بالعمل. ثانياً: اذهب لطبيب نحيف بارع من أجل الفحص. فالطبيب ذو الوزن الزائد إما أنه لا يعرف، وإما لا يصدق، وإما لا يفهم الأثر المدمر لوجود الكثير من الوزن الزائد. إنه لا يستطيع أن يوصل لك قناعته أو يمنحك الدعم النفسي الذي ستكون بحاجة إليه من أجل دعم برنامج خفض الوزن. ثالثاً: لا تستخدم الحبوب كدعامة لتقليص الوزن. إنك لم تصبح بديناً عن طريق تناول الحبوب، ولن تصبح نحيفاً بشكل دائم عن طريق تناول الحبوب أيضاً (ولو أن "الحبوب" تحقق النتائج المرجوة، لما استمر وجود أطباء السمنة والبدانة، أليس كذلك؟).

رابعاً: تأكد من أن طبيبك مفكر إيجابي ولا يخبرك بما لا تستطيع تناوله من الطعام. لماذا ينبغي عليك أن تملأ عقلك بركام من السلبيات؟ ينبغي أن يكون اهتمامك وتركيزك منصبين

على ما تستطيع تناوله وليس على ما لا تستطيع. اكتب قائمة بما تستطيع تناوله واحتفظ بها أمامك. استخدم مبدأ النظام الغذائي الذي يعتمد على الفطرة السليمة. وبالله عليك، لا تنخرط في "موضة" النظم الغذائية المتأرجحة التي تعد بانخفاض جذري هائل في الوزن "دون الشعور بالجوع" (فكل ما ستخسره بشكل دائم في مثل تلك النظم التي تستمر لمدة ٣٠ يوماً هو شهر من حياتك). في معظم الحالات، يكون هناك شيء واحد معين يتسبب في اكتساب الوزن: العادة؛ عادة سيئة بالطبع. لقد كنت تتناول أكثر مما ينبغي من الطعام، وشيء واحد معين أيضاً هو الذي سيتسبب في تقليص هذا الوزن: العادة؛ ولكن عادة جيد في هذه المرة. تناول طعاماً أقل، ومارس برنامج تدريبات معتدلاً، وحافظ على نظام غذائي متوازن لفترة من الوقت. إنك لم تكتسب "أربعين" رطلاً كاملة من الوزن في واحدة من عطلات نهاية الأسبوع فحسب. لقد اكتسبت هذا الوزن بالتدريج وعلى مدار فترة زمنية طويلة نسبياً.

نصيحتي التالية ليست نصيحة علمية ولكنني أنصحك بأن تبتعد عن الجبن الحلوم الأبيض كامل الدسم. وبناءً على ملاحظاتي الشخصية، توصلت إلى نتيجة مفادها أن هذا النوع من الجبن يسبب البدانة. إنني أقول هذا لأن أحداً باستثناء الأشخاص البدناء لا يأكل هذا النوع من الجبن. (لقد أخبرني د. مارتن أنني أستطيع تناول أي شيء أريده؛ ثم أعطاني قائمة بالأشياء التي كنت سأحتاج إليها).

ومن الناحية الجدية، هناك خطآن في النظم الغذائية المتأرجحة. أولاً: إن فقد الوزن ثم استعادته مرة أخرى أمر مدمر لصورة ذاتك. ثانياً: هو أيضاً أمر قاسٍ على جسدك كما أنه يضع الكثير من الضغط على نظامك بأكمله (اسأل طبيبك النحيف عن سبب ذلك).

ودعني أيضاً أخبرك بالحقيقة كما هي. إذا كنت ستفقد الوزن، فإنك ستشعر بالجوع؛ وتلك حقيقة لا مفر منها. سيكون من المفيد بالنسبة للقارئ أن يحضر بطاقة مقاس ٣ في ٥ بوصات ويطبع عليها تلك الكلمات: "جائع؟ لا شك في أنني جائع، ولكن التحول من الضعف وأكوام الشحم إلى القوة والعضلات المشدودة أمر يستحق احتمال الجوع". وبالنسبة للفتيات، ينبغي عليهن أن يطبعن تلك الكلمات: "جائعة؟ لا شك في أنني جائعة، ولكنني أتحول من البدانة إلى الجمال". لن تُذهب تلك الكلمات جوعك، ولكنها ستذكرك بهدفك وتجعلك أقل ميلاً إلى الشكوى والتذمر بسبب الشعور بالجوع.

وحيث إنك جاد بشأن القيام بشيء ما فيما يتعلق بذاتك –ومن أجل ذاتك– فإنني أدعوك أيضاً إلى العودة إلى جزء صورة الذات من هذا الكتاب وتذكير نفسك بأنك تستحق أن تكون أكثر نحافة وأكثر صحة. وتذكر أن المتعة (الإفراط في تناول الطعام، أو تناول الأطعمة غير الملائمة) عمرها قصير للغاية، ولكن السعادة (الشعور بالسرور تجاه حياتك بمزيد من النحافة، واللياقة، والرشاقة، والصحة لما يتراوح بين خمسة أعوام وعشرين عاماً) تدوم لوقت أطول بكثير جداً.

والفوائد الثانوية الإضافية التي تصاحب فقد الوزن الزائد أكثر عدداً من أن تحصى، ولكنني أؤكد على هذا الأمر: عندما تصل إلى هدف إنقاص الوزن الذي وضعته لنفسك، ستتحسن صورة ذاتك وتزداد ثقتك بنفسك وتتصاعد في قفزات ووثبات سريعة وقوية وسوف تنتقل إلى العديد من مجالات الحياة الأخرى. وتذكر أن النجاح يجلب النجاح.

لا تسئ فهم الفكرة. إنني لا أخبرك بالقصة بالتفصيل في محاولة لحملك على أن تفقد وزنك الزائد، وإنما لأنها تشتمل على جميع مبادئ وضع الأهداف وتحقيقها. أولاً: لقد كان الهدف هدفي أنا؛ فلم يكن "حديث" ذات الشعر الأحمر ولا "حديث" طبيبي هو ما حملني على الالتزام بنظام غذائي معين أو فقد الوزن.

ثانياً: كانت مصداقيتي في وضع حرج لأنني قلت قبل ذلك إن الإنسان يستطيع أن يكون ما يرغب في أن يكونه، وكان من الواضح أنني لم أكن ما كنت أرغب في أن أكونه.

ثالثاً: القصة تجسد التزاماً قوياً لابد وأن يكون لديك إذا كنت ترغب في تحقيق هدفك بالفعل. لقد كتبت على الورق في هذا الكتاب أن وزني هو ١٦٥ رطلاً، في حين أنه كان في حقيقة الأمر ٢٠٢ رطل. كان هذا قبل عشرة أشهر من طبع الكتاب، وحيث إنه لم يكن هناك ناشر يرغب في نشر الكتاب (حتى الطبعة الرابعة، عندما قرر الناشرون أنه سيحقق مبيعات كبيرة)، فقد قمت بتمويله ونشره بنفسي. طلبت مبدئياً طباعة ٢٥٠٠٠ نسخة (هل تستطيع أن تتصور أنني بينما هناك ٢٥٠٠٠ نسخة من الكتاب في المخزن الخاص بي تقول كلها إن وزني هو ١٦٥ رطلاً أتهادى حاملاً ٢٠٢ رطل؟ هذا هو الالتزام الحقيقي أيها الأصدقاء).

رابعاً: كان الهدف كبيراً؛ فقد ٣٧ رطلاً. والقاعدة هنا بسيطة: لكي يكون الهدف فعالاً، فإنه ينبغي أن يحدث تغييراً.

خامساً: كان الهدف محدداً (٣٧ رطلاً)، لأنه يجب عليك أن تستخدم "التحديد الواضح" وليس "التعميم الهائم".

سادساً: كان الهدف طويل الأجل؛ ١٠ أشهر (أو متوسط، كما أوضحت سابقاً).

سابعاً: كان الهدف مقسماً إلى أهداف يومية بفقد ١,٩ أوقية يومياً.

ثامناً: كانت لدي خطة للتغلب على الوزن الزائد (تناول الطعام باعتدال، وممارسة الجري).

تاسعاً: حدد الفحص البدني الشامل حالتي البدنية الحالية بدقة (زائد الوزن بمقدار ٣٧ رطلاً)، وهو ما كنت بحاجة لمعرفته حتى أستطيع البدء في الاتجاه الصحيح.

هذا مهم

فقدت الأرطال الـ ٣٧ عن طريق فقد ١,٩ أوقية يومياً –في المتوسط– لمدة ١٠ أشهر. كان

هذا منذ ما يزيد على ٢٧ عاماً مضت. ومازلت قادراً على الحفاظ على وزني منذ ذلك الحين وهذا لأنني غيرت أسلوب حياتي وبدأت في تناول الطعام بشكل معتدل وفي ممارسة التدريبات الرياضية بشكل منتظم. واليوم، وبناءً على نصيحة د. كوبر، أمارس المشي بدلاً من الجري. كما أنني أيضاً أقوم بتمارين الإطالة ورفع الأثقال. وهناك احتمال كبير إذا كنت تعاني من مشكلة في الوزن أنك قلت لنفسك: "يمكنني أن أفقد ١,٩ أوقية يومياً". والآن، افعلها فحسب. ستكون سعيداً لأنك فعلت.

كن مدرب براغيث

في قسم سابق من هذا الجزء عن الأهداف، رويت لكم قصة موظف مبيعات أدوات الطهي الذي قفزت مبيعاته من ٣٤,٠٠٠ دولار سنوياً إلى ١٠٤,٠٠٠ دولار سنوياً في عام واحد فقط. وإليكم بقية قصة وصوله إلى تحقيق هذا الهدف.

والشيء الذي صنع الفارق هو السبب الذي أروي لكم القصة من أجله. لقد تعلم هذا الشاب شيئاً مكنه من مضاعفة حجم مبيعاته إلى هذا الحد. لقد تعلم كيفية "تدريب البراغيث". هل تعلم كيف تقوم بتدريب البراغيث؟ لست أمزح. فمن الأهمية بمكان أن تعرف كيفية القيام بذلك، لأنك ما لم تفعل، فإنك لن تحقق نجاحاً كبيراً. إنني أؤكد على هذه العبارة: إنك لن تحقق الكثير من النجاح أو من السعادة إلا إذا تعلمت كيف تقوم بتدريب البراغيث. (وبمناسبة الحديث عن البراغيث، هل سمعت تلك النكتة عن اثنين من البراغيث كانا في أسفل التل ويحاولان أن يقررا ما إذا كان من الأفضل أن يقطعا المسافة لأعلى سيراً أم يستقلا كلباً؟). تلك حقيقة ثابتة. والآن، أراهن أنك ترغب في أن تعرف كيف تقوم بتدريب البراغيث، أليس كذلك؟ قل نعم.

إنك تقوم بتدريب البراغيث عن طريق وضعها في برطمان مغلق بغطاء في أعلاه. تقفز البراغيث لأعلى بحيث ترتفع وتصطدم بالغطاء مرات ومرات ومرات عديدة. وبينما تراقبها وهي تقفز وتصطدم بالغطاء، ستلاحظ شيئاً مثيراً؛ إن البراغيث مستمرة في القفز، ولكنها لم تعد تقفز للارتفاع الكافي الذي يجعلها تصطدم بالغطاء. وبعد ذلك، يمكنك أن تزيل الغطاء، ورغم أن البراغيث ستواصل القفز إلا أنها لن تستطيع القفز خارج البرطمان أبداً. أكرر: إنها لن تستطيع القفز خارج البرطمان أبداً. والسبب وراء ذلك بسيط: لقد كيفت البراغيث نفسها على القفز لارتفاع محدد لا يجعلها تبلغ القمة. وبمجرد أن تكون قد تكيفت على القفز لارتفاع محدد، يكون هذا الارتفاع هو أقصى ما تستطيع بلوغه ولا تستطيع تجاوزه أبداً.

هل تتأثر سلبياً بالآخرين؟

والإنسان أيضاً كذلك. إنه يبدأ في الحياة بقوة ويشرع في تأليف كتاب، أو تسلق جبل، أو تحطيم رقم قياسي، أو تقديم إسهام قيم. في البداية، تكون أحلامه وطموحاته بلا حدود، ولكن على طريق الحياة، تصطدم رأسه وقدماه بضع مرات. وعند هذه النقطة، كثيراً ما تكون لأصدقائه وزملائه تعليقات سلبية على الحياة بصفة عامة وعليه هو بصفة خاصة، ونتيجة لذلك فإنه يتحول إلى شخص شديد الحساسية تجاه التأثير السلبي للآخرين. وهذا هو السبب الذي يجعلني أحثك على أن تكون حريصاً في انتقاء الأشخاص الذين تعرض عليهم أهدافك.

ومن المثير أننا يمكن أيضاً أن "نتأثر سلباً" بواسطة أكثر الأشخاص إيجابية في العالم. على سبيل المثال، عندما كان جو لويس بطل العالم في الوزن الثقيل، كان خصومه يتأثرون بذلك سلبياً مرة وراء مرة؛ لقد كانوا كثيراً ما يشلهم الرعب لدرجة تجعلهم ضحايا سهلة لمهاراته الفائقة. وعندما أرسل جون وودن فريق جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس إلى ملعب كرة السلة، كان الخصوم يتأثرون سلباً بشدة لدرجة كانت تجعل البطولة منتهية حتى قبل أن تبدأ فعالياتها. هذا جزء –ولكنه جزء واحد فحسب– من أسباب فوز جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس بـ ١٠ بطولات قومية في خلال ١٢ عاماً.

وهذا أيضاً أحد الأسباب التي تجعل المدربين ينصحون اللاعبين بشكل متكرر بأن يقاتلوا بأسلوبهم الخاص، وأن يلعبوا مباراتهم الخاصة، وألا يجعلوا المنافس يجبرهم على اللعب بطريقته.

لدي صديق عزيز في شركة كيربي كثيراً ما أتهمه بأنه صاحب تأثير سلبي على زملائه من رؤساء ومشرفي الأقسام في الشركة بحيث يجعلهم يقاتلون من أجل نيل المركز الثاني بعده. وهو يرد على اتهامي هذا بابتسامة فحسب. ولكن جيم سبيري كان الأول في شركته على مدار خمسة عشر عاماً متتالية وكان يحقق زيادة في حجم أعماله في كل عام. ومن حسن الحظ أن جيم يدرك جيداً حقيقة أن زملاءه من المشرفين قد يئسوا من محاولة منافسته وأنهم رضوا بأن يأتوا بعده. وفي الواقع، فإن جيم يشجع المشرفين الآخرين بكل طريقة ممكنة لأنه يعلم أنه كلما زادت المنافسة على المركز الأول سخونة وقوة، زادت إنتاجية القسم الذي يرأسه هو نفسه.

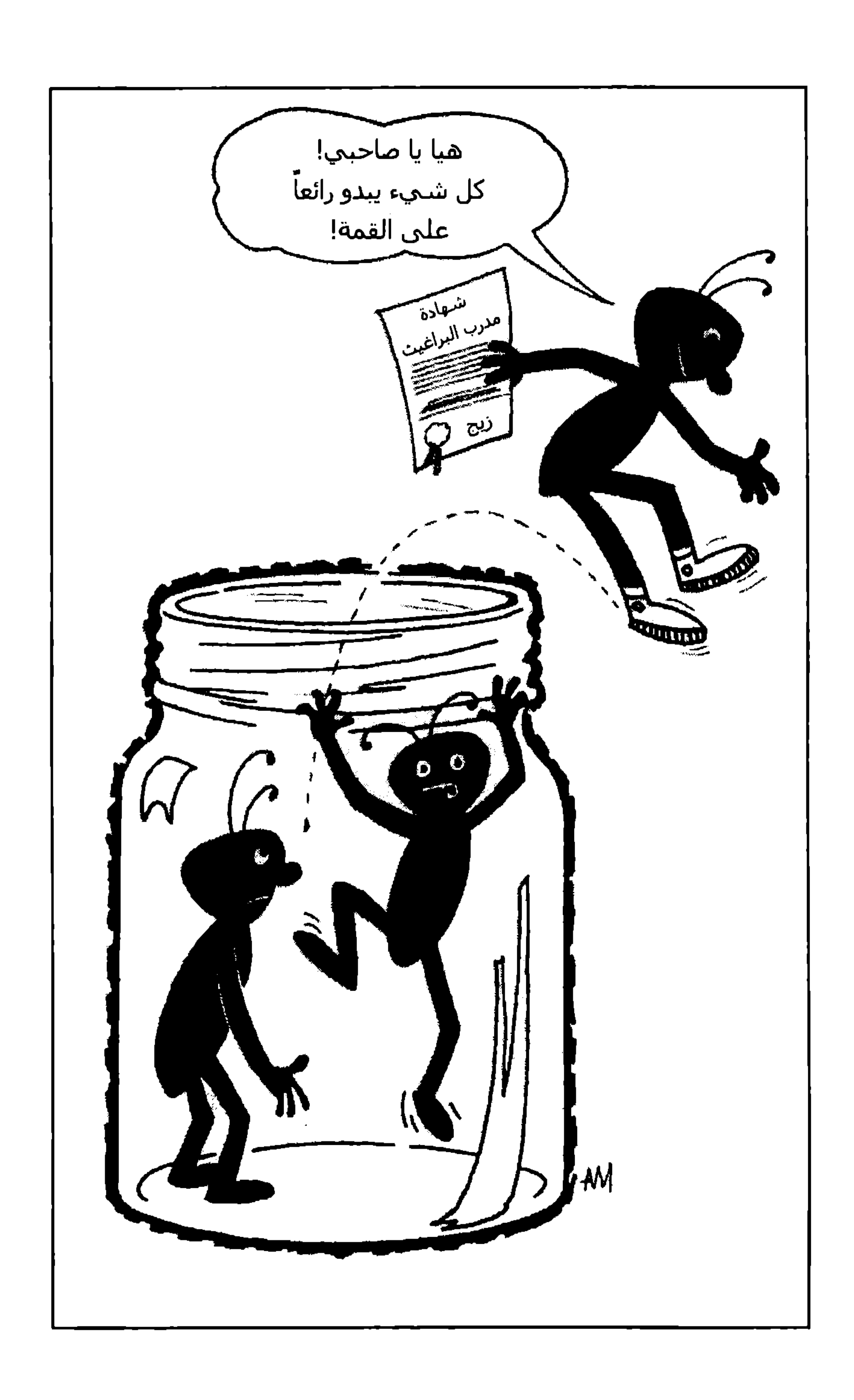
والشخص الذي يتأثر سلبياً بالآخرين ينصت إلى النفاية السلبية التي يلقيها الآخرون، والذين يقدمون له أعذاراً للفشل بدلاً من أن يقدموا طرقاً للنجاح. وأثناء هذه العملية، يكتسب عرج الخاسر الخاص به. ولكن الأمر لم يكن كذلك مع رفيقنا موظف مبيعات أدوات الطهي المتحمس. إنه لم يكن فحسب من هؤلاء الأشخاص الذين يتأثرون سلبياً بآراء وتعليقات الآخرين، ولكنه قد تخلص أيضاً من عرج الخاسر الخاص به ووضع هدفاً كبيراً. لقد كان لديه

هدف بعيد الأجل: أن يحطم الرقم القياسي ويصبح "أفضل" بائع لأدوات الطهي في العالم. ولقد كان لديه هدف يومي: أن يبيع بما قيمته ٣٥٠ دولاراً في كل يوم من أيام العمل. ولقد حقق النتائج أيضاً: لقد ضاعف مبيعاته ثلاث مرات في عام واحد. ولقد اتفق أنني أعرف قصة هذا الشاب تماماً لأن هذا الشاب هو أخي الأصغر، جادج زيجلار، الذي رحل عن عالمنا الآن. كما أنني فخور به أيضاً لأنه طبق نفس مبادئ "تحقيق الأهداف" تلك ليصبح واحداً من أفضل المتحدثين ومدربي المبيعات في أمريكا. لقد كان يعلم الآخرين كيف يحققون أهدافهم في حلقات دراسية كان يقدمها في جميع أنحاء أمريكا، وفيما بعد، كان يعلم العديد من الناس كيفية تحقيق الأرقام القياسية؛ وتدريب البراغيث كمعلم في المقرر التعليمي "مولود من أجل الفوز" Born to Win.

اليقين الذي لا يتزعزع

أكثر نماذج مدربي البراغيث تميزاً هو روجر بانستر. لقد كان الرياضيون يحاولون على مدار سنوات الجري لمسافة ميل واحد في أقل من أربع دقائق. ولقد كان هذا الهدف بمثابة عائق يبدو أنه غير قابل للتحطيم لأن الرياضيين كانوا خاضعين للتأثيرات السلبية للآخرين. ربما قال هذا الرياضي أو ذاك للعالم بأسره: "سأجري ميلاً كاملاً في أقل من أربع دقائق". ولكنه عندما يصل إلى خط النهاية، كان صوت مدربه يرن في أذنيه: "أفضل زمن استطعت تحقيقه على الإطلاق هو ٤:٠٦. لا يمكنك تحطيم هذا العائق. وفي واقع الأمر، لقد فكرت في الأمر من الناحية العلمية، ولا أعتقد أن هذا العائق يمكن تحطيمه على الإطلاق". وكان صوت الطبيب وهو يمسك بسماعته يتردد في أذنيه أيضاً وهو يقول: "هل جريت ميلاً كاملاً في قرابة أربع دقائق؟ لماذا، إن قلبك يكاد يقفز من جسدك من شدة الخفقان. لا يمكنك أن تفعل هذا بنفسك". ووسائل الإعلام كانت تتناول بشكل مطول موضوع جري ميل كامل في أربع دقائق، وكان الرأي السائد هو أن جري مسافة ميل كامل في أقل من أربع دقائق أمر يتجاوز القدرات البدنية للبشر. ونتيجة لكل ذلك، كان الرياضي يتأثر سلباً بشكل يجعله يكف تماماً عن محاولة الجري لميل في أقل من أربع دقائق.

ولكن روجر بانستر لم يكن الشخص الذي يتأثر سلباً بالآخرين. لقد كان مدرب براغيث. لذا فقد كان أول من يجري ميلاً كاملاً في أقل من أربع دقائق. ثم تبعه الرياضيون من جميع أنحاء العالم في الجري لمسافة ميل في أقل من أربع دقائق. فعلها جون لاندي من استراليا بعد أقل من ستة أسابيع من تحطيم العائق. وحتى يومنا هذا، كان هناك أكثر من ٥٠٠ سباق جري لمسافة ميل في أقل من أربع دقائق، منها واحد كان الفائز فيه رجلاً يبلغ من العمر ٣٧ عاماً. وفي لقاء الاتحاد القومي لرياضي الجامعات في باتون روج، لويزيانا في يونيو من عام ١٩٧٣،


هيا يا صاحبي!
كل شيء يبدو رائعاً
على القمة!
شهادة
مدرب البراغيث
زيج
AM

استطاع ثمانية من الرياضيين أن يجروا مسافة الميل في أقل من أربع دقائق. لقد تم تحطيم عائق الأربع دقائق، ولكن ليس لأن الإنسان أصبح أكثر سرعة من الناحية البدنية؛ وإنما تم تحطيم هذا العائق لأنه كان بمثابة عقبة ذهنية وليس استحالة جسدية.

لقد نجح روجر بانستر في تحطيم العائق لأسباب عديدة، أحدها كان حقيقة أنه وضع أهدافه لتحطيم العائق بعناية وحرص. لقد قام بقياس خطوته، وحدد بالضبط عدد الخطوات التي سيكون عليه اتخاذها من أجل الجري لمسافة ربع ميل، ولمسافة نصف ميل، ولمسافة ثلاثة أرباع الميل، ولمسافة ميل كامل. كان هناك أربعة أشخاص يقيسون سرعته: واحد يقيس سرعته في مسافة الـ ٤٤٠ ياردة الأولى، وآخر من أجل الـ ٤٤٠ ياردة الثانية، وثالث لقياس سرعة الـ ٤٤٠ ياردة الثالثة، ورابع من أجل الـ ٤٤٠ ياردة الأخيرة. ويمكننا بكل يقين أن نقول: إنه ما كان ليحطم هذا العائق ما لم يكن قد قام بالتخطيط بهذا الاهتمام وتلك العناية، وتعرف بالضبط على ما يتطلبه الأمر من أجل تحطيم العائق.

ومن الواضح بالتأكيد أنه كان رياضياً من النوع المميز، ولكنني أضع قدراً إضافياً من التأكيد على مفهوم تدريب البراغيث لأن مدرب البراغيث، كما ترى، هو شخص يقفز خارج البرطمان. إن مدربي البراغيث لا يتأثرون بآراء الآخرين السلبية عن الحياة. إنهم يفهمون بوضوح أنك تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة فقط إذا ساعدت عدداً كافياً من الآخرين على الحصول على ما يريدونه. إن مدربي البراغيث لا يخبرون الناس أين يستسلمون ويكفون عن المحاولة... وإنما يوضحون لهم كيف يتقدمون ويحققون الفوز. باختصار، إنها فلسفة في الحياة تصنع اختلافاً لدى هؤلاء الذين يتبنونها.

ومن أجل شرح وتوضيح فكرة مدربي البراغيث، أرفقت نسخة من شهادة "تدريب البراغيث" في هذا الكتاب. إن الطريقة الوحيدة التي ستنجح بها في جميع مجالات حياتك هي أن تصبح مدرب براغيث متمرساً، لذا أود أن أتأكد من أنك تعرف على وجه التحديد من هو مدرب البراغيث. فإذا كنت ترغب في الحصول على شهادة جميلة في تدريب البراغيث تصلح لوضعها في إطار، فأرسل فقط طلبك مع مظروف مقاس ١/٢ ٨ × ١١ معنون ذاتياً وعليه طابعان من طوابع الدرجة الأولى إلى العنوان التالي: Ziglar Training Systems, 2009 Chenault Dr., #100, Carrollton, TX 75006.

ابدأ بواحد

قد تكون الأهداف في جميع مجالات الحياة صعبة ومستعصية على التحقيق بالنسبة لشخص لم يقم أبداً من قبل بوضع هدف واحد لتحقيق شيء ذي أهمية وقيمة. ومن أجل التأكد من أننا لا نصعب عليك الأمور، دعنا نلقِ نظرة على النصيحة التي كان يقدمها جادج زيجلار

شهادة تدريب البراغيث

دالاس، تكساس ————————، ——٢٠

إليك قصة نحكيها § اقرأها جيداً

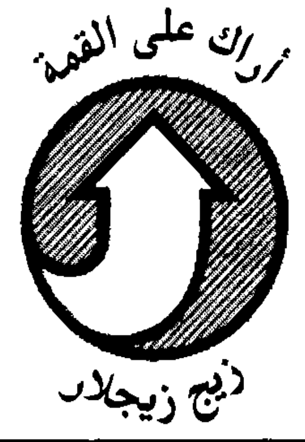
ليعرف العالم أجمع أن ———————————————————— هو "مدرب براغيث" مخلص ومؤهل تماماً. إنه يكتسب الحقوق والمزايا التي يقدمها هذا العالم عن طريق القفز خارج البرطمان ورفض أن يتم طهيه أثناء "جلوس القرفصاء".

مدربو البراغيث هم أناس يستمدون حافزهم من داخل أنفسهم، وهم ليسوا أشخاصاً يسهل أن يتأثروا سلبياً بآراء وتعليقات الآخرين. لقد تخلصوا من الأسقف التي تحدهم وتقيدهم، ويعلمون الآخرين كيف يفعلون الشيء نفسه.

مدربو البراغيث يعملون على مساعدة الناس على التقدم؛ وليس التقدم على حساب الناس. إنهم يعلمون الآخرين كيف "يحققون النجاح والتقدم"؛ ولا يخبرون الآخرين أنه ينبغي عليهم التوقف والاستسلام. إنهم أشخاص واثقون ولكن ليسوا متكبرين، ويعلمون كيف يقدمون الخدمات دون شعور بالذل أو الاستعباد.

مدربو البراغيث يسعون للنجاح "الكامل" ولحياة جيدة التوازن عن طريق بناء الصدق، والحب، والشخصية، والأمانة، والإيمان، والاستقامة. إنهم يعلمون أن الجهد المخلص هو المكافأة في حد ذاته، وأن ما تحصل عليه عن طريق تحقيق هدفك ليس على نفس قدر أهمية ما تصبح عليه عن طريق تحقيق هذا الهدف، ولا حتى يقترب من هذا القدر من الأهمية.

إن ———————— يصعد لأعلى سلم النجاح بمعرفته بأن "من يساعد الآخرين على تحقيق النجاح هو الذي يحقق أعظم نجاح".



Zig Ziglar

زيج زيجلار

مدرب البراغيث الأول في أمريكا

لموظفي المبيعات الذين يحضرون حلقاته الدراسية: "إذا كنت لم تحاول وضع أي هدف من قبل، فدعني أقترح عليك أن تبدأ بهدف واحد من الأهداف قصيرة الأجل. حدد أفضل شهر على الإطلاق بالنسبة لك، وأضف عشرة بالمائة إلى ما حققته في هذا الشهر واجعل هذا هدفك لمدة شهر واحد. حدد أفضل أيامك خلال هذا الشهر، ودونه على قطعة من الورق، واحتفظ بها أمامك. حدد المتوسط الذي سيكون عليك الوصول إليه كل يوم من أجل تحقيق هدف الشهر الواحد. سيكون رقم اليوم "المتوسط" أدنى بكثير من رقم أفضل أيامك بحيث ستكون واثقاً بأنك تستطيع الوصول إلى هدفك".

وإذا وصلت إلى هدفك مع نهاية الشهر، ينبغي عليك إذن أن تضع هدفاً ربع سنوي. وإذا لم تحقق هدف الشهر الواحد هذا، فقم بوضع الهدف الشهري مرة أخرى. من المهم للغاية أن تحقق الهدف الأول قبل أن تنتقل إلى الهدف الثاني. وبعد أن تحقق هدفك الشهري، قم بضرب هذا الهدف في ثلاثة وأضف عشرة بالمائة لتحصل على الهدف ربع السنوي. وفي هذه المرة، احتفظ بأرقام أفضل أسبوع مبيعات لك أمام عينيك، وقم بتقسيم ربع السنة إلى ثلاثة عشر قسماً، وضع المتوسط الذي يجب أن تحافظ عليه كل أسبوع أمام عينيك لكي تتمكن من تحقيق هدفك ربع السنوي. سيكون الأسبوع المتوسط أدنى بكثير من أفضل أسابيعك، ولكنك ستحقق هدفك عن طريق الحفاظ على المتوسط.

ومع تحقيق هدفك ربع السنوي، ستكون في وضع ملائم لوضع هدفك السنوي عن طريق تحديد نتائجك ربع السنوية، وضرب الرقم في أربعة، وإضافة عشرة بالمائة إلى الناتج. وطريقة العشرة بالمائة تلك هي طريقة معتدلة ويمكن تحقيق الهدف منها، ولكن الثبات والاتساق يمنحك زيادات كبيرة. والطريقة الرئيسية هي نفس الطريقة السابقة. حدد أفضل الشهور بالنسبة لك على الإطلاق، واكتبه بخط واضح على بطاقة، ثم حدد المتوسط الذي ينبغي عليك الوصول إليه كل شهر من أجل تحقيق هدفك السنوي. سيمثل هذا زيادة كبيرة في حجم أعمالك ومبيعاتك بالرغم من أن المتوسط الشهري سيكون أقل بكثير من أفضل شهورك بحيث ستكون لديك الثقة في أنك قادر على إنجاز المهمة.

إنني أدرك حقيقة أنه قد تكون هناك ظروف لا تستطيع حقاً السيطرة عليها. فعلى سبيل المثال، مجالات لعب الأطفال، وملابس السباحة، وأثاث الحدائق... إلخ هي مجالات عمل موسمية إلى حد كبير. سيكون عليك إجراء بعض التعديلات من أجل معادلة تلك الظروف والمتغيرات التي تخرج عن نطاق سيطرتك. إلا أنك بمجرد أن تقدم التزاماتك أمام نفسك، ستكتشف أن العديد من "الأعمال" الموسمية ليست موسمية تماماً كما تظن، وستستطيع توليد المبيعات أثناء "موسم الكساد" أكثر من أي وقت مضى.

ومع انقضاء فترة ما من ربع السنة الأول، سوف تشعر بالتحفز لوضع بعض الأهداف في

مجالات أخرى من مجالات حياتك. إن النجاح يجلب النجاح، لذا فمن الواضح أن البدء هو الخطوة الأولى نحو تحقيق النجاح.

فتح الأبواب المغلقة من أجل تحقيق أهدافك

لكي تحقق أهدافك، عليك أن تفهم قصة هوديني. كان هوديني ساحراً بارعاً وصانع أقفال مدهشاً. كان يتفاخر بأنه يستطيع الفرار من أي زنزانة في أي سجن في العالم في أقل من ساعة واحدة، إذا ما استطاع دخول الزنزانة مرتدياً ملابس الخروج الخاصة به. وكانت هناك مدينة صغيرة في بريطانيا العظمى تم بناء سجن جديد فيها وكان ذلك السجن مفخرة لأهل المدينة. ولقد عرضوا على هوديني تحدياً: "تعال وجرب سجننا". كان هوديني يحب الشهرة والمال، لذا فقد قبل التحدي. وعندما وصل إلى المدينة، كانت الإثارة في أقصاها. دخل المدينة دخول الفاتحين المنتصرين، ودخل إلى زنزانة السجن.

كانت الثقة تنبعث وتفيض منه بينما كان باب الزنزانة يغلق عليه. خلع هوديني معطفه وبدأ في عمله. كان يخفي في حزامه سراً قطعة من الفولاذ المرن، القوي، المتين طولها عشر بوصات، وكان يستخدمها في العمل على فتح الأقفال. ومع انقضاء ٣٠ دقيقة من الوقت، تلاشى تعبير الثقة الذي كان مرتسماً على وجهه. ومع نهاية الساعة، كان غارقاً في عرقه. وبعد ساعتين، انهار هوديني تماماً منكباً على الباب؛ الذي انفتح. وكما ترى، لم يكن الباب مغلقاً أبداً منذ البداية؛ إلا في عقل هوديني نفسه، وهو الأمر الذي كان يعني أن الباب كان موصداً بقوة كما لو أن ألفاً من صانعي الأقفال قد وضعوا أفضل أقفال لديهم عليه. كان هوديني يستطيع فتح الباب بسهولة بدفعة واحدة بسيطة. وفي أحيان عديدة، تكون دفعة واحدة بسيطة هي كل ما تحتاج إليه لكي تفتح باب الفرص أمامك.

في لعبة الحياة، سوف تكتشف بينما تضع أهدافك وتفتح عقلك أن العالم سيفتح أمامك أبواب كنوزه ومكافآته. وفي الواقع، معظم الأبواب المغلقة توجد في عقلك وحده. معذرة، فلقد كان يجب علي أن أقول إنها كانت توجد في عقلك، لأنك الآن بدأت تفتح عقلك على اتساعه، أليس كذلك؟

يجب أن تتخيل الهدف

كان الميجور نيسمث يلعب الجولف في عطلات نهاية الأسبوع وكان يتقن اللعبة إلى حد مذهل. ثم توقف تماماً عن اللعب لمدة سبع سنوات. ومن المثير للدهشة أنه عندما عاد إلى ملعب الجولف كان يلعب بنفس المهارة تقريباً. إنه لم يحصل على أية دروس في الجولف خلال فترة الانقطاع التي دامت لسبعة أعوام وتدهورت حالته البدنية في واقع الأمر. وفي واقع الأمر، لقد

قضى تلك السنوات السبع في زنزانة ضيقة يبلغ ارتفاعها ٤ ١/٢ قدم تقريباً، ويزيد طولها قليلاً على ٥ أقدام. لقد كان سجين حرب في شمال فيتنام.

وتوضح لنا قصته أنه ينبغي علينا أن "نتخيل الهدف" إذا كنا نرغب في أن "نحقق الهدف" ونصل إلى ما نبتغي في الحياة. لقد كان الميجور نيسمث وحيداً معزولاً لمدة خمسة أعوام ونصف من الفترة التي قضاها محتجزاً كسجين حرب. لم يكن يرى أحداً، أو يتحدث مع أحد، ولم يكن قادراً على أداء أي نشاط طبيعي من الأنشطة البدنية. وعلى مدار الشهور الأولى من فترة سجنه، لم يكن يفعل أي شيء على الإطلاق سوى أن يأمل ويدعو الله أن يتم إطلاق سراحه. وبعد ذلك أدرك أن عليه أن يتخذ بعض الخطوات الإيجابية المحددة إذا كان يرغب في أن يحافظ على عقله ويظل على قيد الحياة. لقد حدد ذهنياً ملعب الجولف المفضل لديه، وبدأ يلعب الجولف في محبسه. لقد كان يلعب مباراة كاملة من ١٨ حفرة في كل يوم داخل عقله.

كان يلعبها بأدق التفاصيل. كان "يتخيل" نفسه مرتدياً ملابس الجولف بينما يتقدم نحو الهدف الأول. لقد كان يتصور بشكل كامل كل ظرف يلعب فيه من ظروف الطقس. كان "يتخيل" الهدف، والعشب، والأشجار، والطيور، وجميع زينة وزخارف ملعب الجولف. كان "يتخيل" بأدق التفاصيل الطريقة التي يمسك بها المضرب بيديه. كان يوجه نفسه بعناية بشأن الحفاظ على استقامة ذراعه اليسرى. وكان يحث نفسه على أن يركز بصره على الكرة. وكان يرشد نفسه إلى القيام بأرجحة خلفية هادئة ثم يضرب ضربته. وبعد ذلك كان يتخيل رحلة الكرة إلى منتصف الطريق الممهد. كان يتخيلها وهي تطير في الهواء، وتسقط على الأرض، وتتدحرج حتى تتوقف في البقعة التي حددها لسقوطها بالضبط.

كان يستغرق في عقله نفس الوقت الذي كان يمكن أن يستغرقه في ملعب جولف حقيقي، ويتخيل كل خطوة يخطوها نحو الكرة التي ضربها لتوه. وبعبارة أخرى، لقد قرر أن يستخدم التحديد الواضح بدلاً من التعميم الهائم.

التدريب بدون ضغط

كان يلعب مباراة جولف كاملة من ١٨ حفرة لمدة سبعة أيام أسبوعياً على مدار سبعة أعوام كاملة. ولم تنحرف الكرة ولو لمرة واحدة عن طريقها المرسوم أو عن هدفها. امتياز. وعن طريق عملية لعب الجولف ذهنياً، استطاع الميجور شغل أربع ساعات كاملة من كل يوم والحفاظ على عقله نتيجة لذلك. كما أنه استطاع أيضاً الاستفادة إلى حد هائل من لعب الجولف. وقصته تلك توضح النقطة التي أريدك أن تراها وتفهمها جيداً: **إذا كنت ترغب في تحقيق هدفك، يجب عليك أن "تتخيل الهدف" في عقلك قبل أن تتمكن من تحقيقه على أرض الواقع.**

إذا كنت ترغب في زيادة في الراتب، أو في فرصة أكبر مع شركتك، أو في درجات أفضل،

أو في صنع الكعك بشكل أفضل، أو في امتلاك منزل الأحلام... إلخ، فدعني أحثك على أن تعيد قراءة هذه القصة بعناية شديدة. اتبع نفس الأسلوب لعدة دقائق كل يوم، وسوف يأتي اليوم الذي لا تتصور فيه الهدف فحسب، وإنما تكون قد حققت فيه الهدف أيضاً. ستكون قد وصلت إلى غايتك.

وكما ذكرت سابقاً، فإن هذا "تدريب بلا ضغط". إن هذا موقف لا ينطوي إلا على القليل من المخاطرة أو لا مخاطرة على الإطلاق قبل بداية الحدث الرئيسي الحقيقي. وهذا النوع من التدريب يحدث مع لاعب كرة السلة الذي يصوب على السلة في التدريب دون إعاقة من أحد، ومع الطبيب الشاب الذي يتدرب على الجثث في كلية الطب، ومع موظف المبيعات الذي يتدرب على عرضه التقديمي في غرفة التدريب. إن التدريب الكافي بدون ضغط سيؤدي بك إلى أداء أفضل حين يكون هناك ضغط، بغض النظر عن المجال الذي تتدرب فيه.

وفي حالتي الشخصية فيما يتعلق بمسألة فقد الوزن، "تخيلت الهدف" عن طريق الحصول على صورة لفتى نحيف والاحتفاظ بها واضحة في عقلي. لقد كنت عازماً على أن يكون مظهري كمظهره. لقد توقفت عن رؤية نفسي كرجل بدين ودود؛ لقد أصبحت رجلاً نحيفاً ودوداً.

ونفس هذا المبدأ ينطبق في حياتنا العملية والمهنية. كانت بيتي صاندين، التي كانت في ذلك الوقت مديرة المنطقة الأنثى الوحيدة في شركة World Book Encyclopedia، تجسد فلسفة "تدريب البراغيث" و"تخيل الهدف" تلك. ففي فترة مبكرة من حياتها المهنية، قيل لبيتي في شركتها -التي هي شركة كبرى من شركات الحديد والصلب- إنه من غير المحتمل على الإطلاق أن تتم ترقيتها لأنها امرأة. وبالنسبة لشخص عازم على القفز "خارج البرطمان"، لم يكن هذا مقبولاً. لذا فإنها قدمت استقالتها على الفور بدون أحقاد أو ضغائن، ولكن بدون تردد أو أسف أيضاً.

كانت بيتي قد عملت لمدة عامين مع مؤسسة فتيات الكشافة الأمريكية قبل أن ترى والدتها في الجريدة ذلك الإعلان الذي غير حياتها. كان الإعلان يطلب شخصاً صاحب شخصية جيدة وصاحب طموح كبير لتقديم الخدمات وكانت الشركة صاحبة الإعلان هي مارشال فيلد Marshall Field. وردت بيتي على الإعلان، وبعد التأرجح والتردد عدة مرات، وافقت على الحصول على التدريب اللازم لبيع منتجات World Book Encyclopedia.

بدأت العمل بحماس شديد وحققت النجاح في كل فرع من فروع العمل. أصبحت مديرة فرع في عام ١٩٦٠. وعند هذه المرحلة، لم يكن لدى بيتي أي طموحات لمزيد من الترقي. كانت تحقق دخلاً ضخماً، وتعود إلى المنزل في كل ليلة، وتفعل ما تحب القيام به بالضبط (تقديم الفرص وبناء الناس)، ولم تكن ترغب في الابتعاد والعمل بعيداً عن المقر الرئيسي للشركة.

وتغيرت أهدافها لأنه في عام ١٩٧٤ أعادت الشركة هيكلة قوة العمل الميداني وقامت بنقل

نواب رؤساء المناطق إلى العمل الميداني. أثار هذا بيتي لأنه كان يعني أنها تستطيع العمل في الميدان مع أدنى قدر من السفر. أصبح هدفها هو أن تصبح مدير منطقة. وليس أي منطقة فحسب، وإنما المنطقة ٥، التي كانت منطقة الغرب الأوسط. وبعد أقل من عام من هذا، حصلت على المنصب الذي سعت للحصول عليه.

توضح قصة بيتي صاندين أمرين غاية في الأهمية. إنها تتعامل مع الحياة بقليل من التوتر وكثير من الثقة لأنها تؤمن بالله وتعتمد عليه في كل خطواتها. أيضاً، لقد كانت في كل حالة تتخيل نفسها تحتل المنصب التالي قبل أن تتمكن من الحصول عليه. إنها تؤكد أنها ظلت في منصب مدير فرع لمدة ١٥ عاماً لأنها رأت نفسها كمدير فرع وليس كمدير منطقة. وبعد أن تخيلت نفسها مدير منطقة، أصبحت مدير منطقة. نعم، من المحتم عليك أن "تتخيل الهدف" قبل أن تتمكن من "تحقيق الهدف".

الصدأ والأعشاب الضارة

حكى الراحل هارتسيل ويلسون -وهو متحدث مفوه- كيف أنه عندما كان صبياً صغيراً في شرق تكساس كان يلعب في جزء مهجور من طرق السكك الحديدية مع اثنين من الأصدقاء. كان أحد هذين الصديقين صاحب حجم متوسط. وكان وزن الصديق الآخر يدل بوضوح على أنه نادراً ما كان يفوت أي وجبة، لو أنه فوت أي وجبة على الإطلاق. كان الصبية يتحدون بعضهم ليروا من يستطيع السير على القضبان لأبعد مسافة ممكنة. كان هارتسيل وأحد صديقيه يمشيان بضع خطوات قليلة ثم يسقطان. أما الفتى البدين زائد الوزن فكان يمشي ويمشي ولا يسقط من فوق القضيب. وأخيراً، طلب هارتسيل من صديقه بفضول محنق ساخط أن يعرف السر وراء ذلك. وأوضح الصديق البدين قائلاً إن هارتسيل وصديقه الآخر كانا ينظران لأسفل إلى قدميهما، ولهذا السبب كانا يسقطان باستمرار. ثم أضاف موضحاً أنه كان أكثر بدانة من أن يتمكن من رؤية قدميه، لذا فإنه كان يحدد هدفاً على القضبان (هدفاً طويل الأجل) ويمشي نحو البقعة التي يوجد بها الهدف. وبينما كان يقترب من هدفه، كان يحدد هدفاً آخر أكثر بعداً **(المضي نحو أبعد نقطة يستطيع بصرك رؤيتها، ومن ثم القدرة دائماً على رؤية ما وراءها عند الوصول إليها)** ويسير نحوه.

وإليك المفارقة. لقد أوضح الفتى البدين الفيلسوف أنك إذا نظرت لأسفل إلى قدميك، فإن كل ما ستراه هو الصدأ والأعشاب الضارة. ومن ناحية أخرى، عندما تنظر إلى نقطة ما على مسافة بعيدة على الطريق، فإنك في الواقع سترى الهدف. كم هذا صحيح ودقيق.

أود أن أوضح نقطة أخرى. فلو أن هارتسيل وصديقه قد أمسكا يدي بعضهما البعض على قضيبين متوازيين، لكان من المحتمل أن يسيرا لمسافة أطول بكثير دون أن يسقطا. هذا هو

التعاون؛ ليس مع الآخرين من الناس فحسب، وإنما مع قوانين الكون أيضاً. وكما قال جورج ماثيو آدامز: "من يساعد الآخرين على النجاح هو الذي يحقق أعظم نجاح". **يمكنك أن تحصل على كل شيء تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كافٍ من الآخرين على الحصول على ما يريدون.** سأكرر هذه العبارة مرات عديدة في هذا الكتاب، لأن العديد من الشباب قد اقتنعوا بالفكرة البغيضة القميئة التي تقول إنه يجب عليك أن تدوس على الآخرين، وتمتهنهم، وتستغلهم لكي تصل إلى القمة. وفي حقيقة الأمر فإن العكس تماماً هو الصحيح.

إن الإوزات الكندية تعرف بالفطرة قيمة التعاون. لا شك في أنك لاحظت أنها تطير دائماً في تشكيل يأخذ شكل الرقم ٧، وأن أحد ضلعي هذا التشكيل دائماً ما يكون أطول من الآخر. (وفي حالة كنت تتساءل، أعتقد أنه يجب علي أن أوضح أن سبب كون أحد ضلعي التشكيل أطول من الآخر هو أن الضلع الأطول يضم المزيد من الإوزات). تلك الإوزات تتبادل موقع القيادة بشكل منتظم لأن الإوزة التي تطير في المقدمة، بينما تقاوم الريح المعاكسة، تصنع تخلخلاً هوائياً جزئياً للإوزات التي تليها عن اليمين وعن الشمال أيضاً. وقد اكتشف العلماء في اختبارات أنفاق الريح أن السرب يستطيع أن يطير لمسافة أطول بمقدار ٧٢٪ من المسافة التي تستطيع إوزة منفردة أن تطيرها. الإنسان أيضاً يستطيع أن يطير على ارتفاع أكبر، ولمسافة أطول، وبسرعة أكبر عن طريق التعاون مع إخوانه من البشر، بدلاً من الصراع معهم.

وأحد أفضل الموارد فائدة (وأكثرها تجاهلاً مع الأسف) هو الأسرة، وخاصة شريك الحياة. فإذا كان كل من شريكي الحياة يتعاون مع الآخر بإخلاص بدلاً من أن يحاول تثبيطه أو مجرد التكيف مع الوضع، فإن الزوجين سيحققان أهدافهما بمزيد من السرعة والسهولة، وسيستمتعان أكثر بالرحلة. ولا تترك نفسك لمشاعر الدهشة أو الإحباط الزائدة عن الحد إذا لم يكن شريك حياتك يشاركك حماسك المبدئي. إلا أنك إذا قمت بعمل جيد فيما يتعلق بالترويج لفكرتك وجعلت شريك حياتك يعرف أنه من الأهمية بمكان أن يكون متعاوناً معك وأن يشاركك الاهتمام بالأمر، فإن كلاً منكما سيكسب الكثير جداً أثناء هذه العملية. هذا الارتباط الوثيق والاهتمام المشترك في غاية الأهمية لأنه سيمكنك من إقامة علاقة أكثر قوة وقيمة. وهذا في حد ذاته هدف جميل داخل الهدف. وبينما يبدأ كلاكما في السعي وراء هدفكما، فإن أياً منكما لن يستطيع رؤية نهاية النفق. ولكن الحياة لها طريقتها في إفساح الطريق أمام الإنسان الذي يعرف إلى أين يتجه، وليس هذا فحسب، ولكنها أيضاً كثيراً ما تنضم لهذا الإنسان وتساعده في تحقيق أهدافه.

أنت بحاجة للثبات والتركيز

خلال الحرب العالمية الثانية، صنعت الولايات المتحدة طوربيداً ذكياً. لقد كان سلاحاً

تدميرياً وقوياً. لقد كانت الأمة الأمريكية في صراع مرير من أجل البقاء، لذا فإن هذا الطوربيد خلق الكثير من الإثارة. وعندما كان يتم توجيه الطوربيد إلى الهدف وإطلاقه، كان الطوربيد يتجه بثبات نحو الهدف. وإذا تحرك الهدف أو غير اتجاهه، فإن الطوربيد كان يغير اتجاهه أيضاً. ومن المدهش أن هذا الطوربيد تم تصميمه بحيث يحاكي المخ البشري. فبداخل مخك، هناك شيء يمكنك من "التركيز" على الهدف بثبات. فحتى إذا تحرك الهدف، أو انحرفت أنت عن طريقك لحظياً، فبمجرد أن تركز على الهدف فإنك ستصيبه.

سيقول لك أي شخص "محترف" في أي مجال من مجالات الحياة إنه "يتخيل الهدف" قبل أن يصوب كرة السلة، أو يضرب كرة الجولف، أو يجري مكالمة المبيعات... إلخ. وفي الواقع فإنه يركز بثبات على الهدف قبل أن يصوب رميته.

إذا كنت أماً مثلاً وترغبين في أن تكوني أماً أفضل، فركزي على هدفك وتخيليه. وإذا كنت طبيباً وترغب في أن تكون طبيباً أفضل، فتخيل نفسك وأنت تفعل تلك الأشياء المحددة التي من شأنها أن تجعل منك طبيباً أفضل. وإذا كنت مهندساً وترغب في أن تكون مهندساً أفضل، فإن نفس الشيء ينطبق. وإذا كنت طالباً وترغب في أن تكون طالباً أفضل، فابدأ في تخيل نفسك كطالب أفضل. وإذا كنت ترغب في أن تكون موظف مبيعات متفوقاً ومتميزاً، فتخيل نفسك وقد أصبحت بالفعل ذلك الموظف المتميز. وعن طريق القيام بذلك، فإن تلك القوى غير المرئية الكامنة بداخلك تبدأ في العمل وفقاً لذلك وفي حثك على التقدم نحو غايتك المنشودة.

"سوف أفعل"

منذ سنوات عديدة مضت، تم تأسيس بعثة دولية لتسلق الجدار الشمالي لجبل ماترهورن من جبال الألب، وهي المهمة التي لم يستطع أحد من قبل إنجازها بنجاح. راح الصحفيون يجرون المقابلات مع أفراد البعثة الذين جاءوا من جميع أنحاء العالم للمشاركة في ذلك العمل العظيم. سأل أحد الصحفيين أحد أفراد البعثة قائلاً: "هل ستتسلق الجانب الشمالي من جبل ماترهورن؟"، وأجابه الرجل: "سأبذل كل ما أستطيع في سبيل ذلك". وتم سؤال آخر ما إذا كان سيتسلق الجانب الشمالي من الجبل؛ فأجاب: "لن أبخل بجهد في سبيل ذلك". وأخيراً، سأل أحد الصحفيين فتى شاباً: "هل ستتسلق الجانب الشمالي من جبل ماترهورن؟"، فنظر له الشاب نظرة تفيض بالقوة والعزم وقال: "نعم، سوف أتسلق الجدار الشمالي من جبل ماترهورن". ولم يفلح سوى رجل واحد فحسب من أفراد البعثة جميعاً في تسلق الجدار الشمالي من جبل ماترهورن؛ لقد كان ذلك الرجل هو الذي قال: "سوف أتسلق الجبل". لقد كان "يتخيل الهدف".

علينا أن "نتخيل الهدف" قبل أن نتمكن من "تحقيق الهدف"، وذلك في جميع مجالات الحياة، سواء كنا نبحث عن وظيفة أفضل، أو عن المزيد من الأشياء المادية، أو علاقة صداقة رائعة، أو أطفال أكثر حباً وبراً، أو زواج أكثر ثباتاً وسعادة، أو جميع هذه الأشياء معاً.

ماذا ترى؟

أعتقد أن هناك مغزى يمكن الاستدلال عليه عندما نعرف أن محمد علي كلاي -المعروف سابقاً باسم كاسيوس كلاي- لم يستخدم كلمة "لو" إلا مرتين فقط. "لو كنت سأخسر هذه المباراة". لقد كان ما قاله أقرب ما يكون إلى النبوءة. ففي كلتا المرتين اللتين استخدم فيهما كلمة "لو"، فتح الباب أمام الفشل بدلاً من النجاح. لقد كان "يتخيل الهدف"، ولكن من منظور سلبي في هاتين المرتين.

عندما تركز عينيك على هدفك وتمنحه كل تركيزك وانتباهك، يمكنك أن تصل إلى الهدف وتحقق المستحيل. ولكن عندما تضطرب رؤيتك ويزيغ بصرك عن الهدف، فإنك تبدأ في طريق السقوط والفشل. صحيح أنك عندما ترى أو "تتخيل الهدف" -سواء كان إيجابياً أو سلبياً- فإنك بعد ذلك تستطيع "تحقيق الهدف".

عندما تركز عينيك على الهدف، تتحسن فرص تحقيق الهدف بشكل هائل. هذا صحيح سواء كنت ترى النصر (تسلق الجدار الشمالي من جبل ماترهورن) أو كنت ترى الهزيمة (كما رآها محمد علي كلاي في هاتين المرتين).

النظر لأعلى

قديماً، في زمن السفن الشراعية، خاض بحار شاب أهوال البحر لأول مرة في حياته. واجهت السفينة عاصفة عاتية في شمال الأطلنطي. وصدرت الأوامر لذلك البحار بالصعود لأعلى السفينة بين الأشرعة والصواري من أجل تعديل أوضاعها واتجاهاتها بالشكل الملائم. وعندما بدأ البحار الشاب في تسلق الصواري، ارتكب خطأً ونظر لأسفل. كانت رؤيته لتقلب ودوران السفينة، بالإضافة إلى تلاعب الأمواج بها بمثابة تجربة مفزعة بالنسبة له. وبدأ الشاب في فقد توازنه وكاد يسقط. وفي تلك اللحظة، صرخ بحار أكثر خبرة وحنكة كان يقف تحته قائلاً له: "انظر لأعلى يا بني، انظر لأعلى!". ونظر البحار الشاب لأعلى، واستعاد توازنه مرة أخرى.

عندما تبدو الأمور على غير ما يرام، انظر لترى ما إذا كنت تنظر في الاتجاه الصحيح أم لا. إنك لا ترى الأشباح عندما تنظر إلى الشمس. لا تنظر خلفك، وانظر دائماً إلى الأمام؛ فالمستقبل في الأمام. وعندما لا يكون المنظر جيداً، جرب نظرة لأعلى؛ إنها دائماً ما تكون جيدة. قم بتطبيق

المبادئ التي قمت بعرضها وشرحها سابقاً، وأضف إليها المبادئ التي سأقوم بمناقشتها فيما بعد، وسوف تحقق أهدافك.

الأمر يتطلب عملاً

أود أن أؤكد على أن ما تحصل عليه من خلال تحقيق أهدافك ليس على نفس قدر أهمية ما تصبح عليه من خلال تحقيق تلك الأهداف، ولا حتى يقترب من هذا القدر من الأهمية. والآن ماذا عنك؟ هل اقتنعت بضرورة أن تكون لديك أهداف؟ هل بدأت في تسجيل البيانات بحيث تتمكن من معرفة موقعك الحالي؟ هل اتخذت الخطوة الأولى نحو وضع أهدافك؟ هل بدأت في تدوين العقبات التي تحول بينك وبين أهدافك؟ هل تستطيع أن "تتخيل الهدف" ولو جزئياً على الأقل؟ إذا أجبت بنعم عن جميع تلك الأسئلة، فارسم مربعاً أسود حول كلمة "الهدف" في صفحة السلم إلى القمة. وبعد ذلك، اكتب ملحوظة في صفحة التذكير لكي تكمل عملية تسجيل البيانات الخاصة بالتزاماتك بوضع الأهداف في ثلاثين يوماً. وفي ذلك الوقت، عد مرة أخرى إلى هذه الصفحة وضع دائرة حول كلمة "الهدف".

دون أهدافك كتابة على بطاقة أو أكثر بحجم ٣ × ٥ بوصات. احرص على أن تكتب بوضوح بحيث تستطيع قراءة كل كلمة في كل سطر بسهولة ويسر. غلف البطاقة أو البطاقات بالبلاستيك واحتفظ بتلك الأهداف معك في جميع الأوقات. راجع أهدافك يومياً. في فصل لاحق من الكتاب، ستفهم بشكل أكثر دقة واكتمالاً سبب الأهمية البالغة لذلك. أما في الوقت الحالي، فإن العمل هو موضوعنا وهدفنا. وتذكر أن أكبر قاطرة في العالم يمكن إعاقتها عن الحركة عندما تكون في حالة ثبات ببساطة عن طريق وضع قطعة صغيرة حجمها بوصة واحدة من الخشب أمام كل عجلة من عجلاتها الثمانية. ونفس هذه القاطرة عندما تسير بسرعة ١٠٠ ميل في الساعة يمكنها أن تخترق جداراً من الخرسانة المسلحة يبلغ سمكه ٥ أقدام. تلك هي الحالة التي تكون عليها عندما تكون في وضع حركة. ابدأ الآن الحركة بقوة ونشاط. واخترق تلك العقبات التي تحول بينك وبين أهدافك.

مع انتهاء هذا الجزء من الكتاب، تكون قد بلغت درجة السلم رقم ثلاثة. وكما تستطيع أن ترى بوضوح، فإن هذه الدرجة ليست مصممة للجلوس عليها. إنك تبقي قدمك عليها فقط للفترة الكافية لأن تخطو لأعلى نحو درجة السلم رقم أربعة. ومع وضع هذا في الاعتبار، تناول قلمك واكتب على الخطوة الثالثة بحروف واضحة بارزة: **"إنني؛ في طريقي"**.



عندما تعرف وجهتك، تكون قد قطعت نصف المسافة نحوها.

الجزء الخامس

الموقف

الهدف:

١. توضيح أهمية الموقف الذهني السليم.

٢. تحديد بعض السمات العديدة الخاصة بالموقف الذهني.

٣. حماية موقفك الذهني من "الفكر الفاسد".

٤. منحك صيغة مكونة من أربع خطوات بشأن كيفية التحكم في موقفك الذهني بحيث يكون الأساس الذي يقوم عليه موقفك هذا ثابتاً وراسخاً بغض النظر عن الظروف المحيطة.

٥. توضيح فكرة أنك عندما تختار عادة، فإنك تختار أيضاً النتيجة النهائية التي تؤدي إليها تلك العادة.

٦. تعليمك كيفية تجنب و/أو التخلص من العادات السلبية المدمرة واكتساب عادات إيجابية طيبة.



هل الموقف الذهني "السليم" مهم؟

٥٠,٠٠٠ مدرسة تعلم التواضع والضآلة

هل تحب كسب المزيد من المال، وتحقيق المزيد من المرح والمزيد من الاستمتاع بالحياة، وتقليل الإرهاق والتعب، وزيادة الفعالية، والانسجام مع جيرانك بشكل أفضل، وتقديم المزيد من الإسهامات في مجتمعك، والتمتع بصحة أفضل، وتحسين علاقاتك الأسرية؟ كلا، إنك لا تقرأ إعلاناً عن منتج جديد. ومع ذلك فإن جميع تلك الأشياء ليس من الممكن الحصول عليها فحسب، ولكن من المرجح بشدة الحصول عليها أيضاً عن طريق الموقف الذهني السليم.

هناك في أمريكا اليوم أكثر من ٥٠,٠٠٠ مدرسة يمكن أن تعلمك كيف تفعل كل شيء بداية من تهذيب الأظافر وتشغيل الماكينات الثقيلة وإلى إزالة اللوزتين وعقف الشعر. إلا أنه ليست هناك مدرسة واحدة في الوجود تعلمك كيف يمكنك أن تكون أفضل بأي حال من المستوى المتوسط المتواضع إلا إذا كنت تتمتع بموقف ذهني سليم.

هذا أحد الأشياء التي يتفق عليها الجميع تقريباً، سواء كانوا أطباء أو محامين، مدرسين

أو موظفي مبيعات، آباء أو أطفال، ديمقراطيين أو جمهوريين، مدربين أو لاعبين. إنهم جميعاً يشتركون في الرأي القائل إن موقفك بينما تتولى مسئولية تنفيذ مشروع ما هو العامل الحاسم في نجاح المشروع من عدمه. باختصار، إن موقفك أكثر أهمية من ذكائك.

وبرغم الأدلة الكثيرة التي تدعم وتدل على أهمية الموقف الذهني السليم، فإن النظام التعليمي الأمريكي برمته بداية من مرحلة رياض الأطفال وحتى التخرج من المدرسة العليا أو من الجامعة يتجاهل كلياً أو لا يعي تلك الحقيقة الحيوية المهمة في حياتنا. إن تسعين بالمائة من تعليمنا موجه نحو اكتساب الحقائق والأرقام، و ١٠٪ فقط من تعليمنا هو ما يتناول "مشاعرنا" أو مواقفنا. وحتى والحال كذلك، فإن نسبة الـ ١٠٪ هي نسبة خاطئة مضللة لأن جزءاً كبيراً منها موجه نحو الأحداث الرياضية والأنشطة المرتبطة بها (الفرق الموسيقية، والجماعات، وفرق التشجيع... إلخ).

تلك الأرقام تكون بحق غير قابلة للتصديق وباعثة على الحزن والضيق عندما ندرك أن المخ "المفكر" (الذي يعتمد على الحقائق) يمثل ١٠٪ فقط من حجم المخ "الشعوري" (الذي يعتمد على الحس والموقف). تابع القراءة؛ سيزداد الأمر سوءاً. كشفت دراسة تمت في جامعة هارفارد أن ٨٥٪ من أسباب النجاح، والإنجازات، والترقيات... إلخ في حياتنا تعود إلى مواقفنا الذهنية وأن ١٥٪ فقط تعود إلى خبراتنا الفنية (الحقائق). وببساطة فإن هذا يعني أننا ننفق ٩٠٪ من وقت التعليم ومن أموال التعليم في تنمية ذلك الجزء من أنفسنا المسئول عن ١٥٪ من نجاحنا، وننفق ١٠٪ فقط من وقتنا وأموالنا في تنمية الجزء المسئول عن ٨٥٪ من نجاحنا. وهذا مع عدم وضع عاملي السعادة والمتعة في الاعتبار. وهذا هو السبب الرئيسي الذي جعل من هذا الكتاب ومن المناهج الدراسية التي تعتمد عليه (وتلك هي مناهج "مولود من أجل الفوز" Born to Win، و"أستطيع" I Can، و"التدريب من أجل تغيير الحياة" Coaching to Change Lives، و"التعليم من أجل تغيير الحياة" Teaching to Change Lives، و"استراتيجيات للنجاح" Strategies for Success)، والتي تتعامل مع هذا القصور الهائل في النظام التعليمي الأمريكي، شديدة الفعالية والتأثير. إن الطلاب، والمعلمين، ورجال الأعمال يتوقون بشدة إلى التوجيه والإرشاد اللازم لبناء وتنمية أساس الموقف السليم.

وفي واقع الأمر، لقد قال ويليام جيمس، الأب الروحي لعلم النفس الأمريكي: إن أكثر اكتشافات عصرنا أهمية هو **أننا نستطيع تغيير حياتنا عن طريق تغيير مواقفنا.**

ويمكن التعبير عن ذلك بلغة الشخص العادي بأن نقول إننا لسنا مكرهين على التقيد بمواقفنا الحالية أو غير قادرين على تغييرها. فسواء كانت تلك المواقف جيدة، أو سيئة، أو محايدة، فمن الممكن تغييرها، بل إنها ستتغير، وهذا الكتاب يقدم بعض الحلول الخاصة بكيفية التحول نحو موقف حياة إيجابي Positive Life Attitude.

فارق المليون دولار

هناك العديد من الوجوه لهذا الموضوع المثير الذي نسميه الموقف. أحد هذه الوجوه يتعلق بالتفاؤل. **والشخص المتفائل -كما أنك تعرف على الأرجح- هو الشخص الذي لا ينظر إلى ما يفقده ويتحسر عليه وإنما ينظر إلى ما يملكه ويشعر بالامتنان تجاهه.** إنني أحب الطريقة التي يميز بها روبرت شولر بين المتفائل والمتشائم. يقول المتشائم: "سأؤمن عندما أرى". ويقول المتفائل: "سأرى عندما أؤمن". والمتفائل يقوم بالعمل؛ والمتشائم لا يقوم من مكانه. والمتفائل ينظر إلى نصف كوب الماء ويقول إنه نصف ممتلئ. والمتشائم ينظر إلى نصف كوب الماء نفسه ويقول إنه نصف فارغ.

والسبب بسيط. فالمتفائل يفكر في وضع الماء في الكوب بحيث يضمن أنه سيكون هناك ما يكفي من الماء. أما المتشائم فيفكر في أخذ الماء من الكوب. وهناك حقيقة شبه عامة ومتفق عليها تقريباً هي أن الشخص الذي يأخذ من المجتمع دون بذل جهد حقيقي للإسهام بعمل مفيد لهذا المجتمع هو شخص متشائم وغالباً ما يكون مؤمناً بالجبرية الحتمية لأنه يخشى أنه لن يكون هناك ما يكفيه. والشخص الذي يبذل قصارى جهده ويقدم إسهاماته للمجتمع هو شخص متفائل ويشعر بالثقة لأنه هو شخصياً يعمل على إيجاد الحلول. في الحياة، غالباً ما يكون الفارق بين النجاح والفشل بوصة واحدة أو بوصتين فقط.

على سبيل المثال، ربح فرس السباق الرائع المسمى "ناشوا" أكثر من مليون دولار على مضمار السبق في أقل من ساعة واحدة من السباق الفعلي. لقد كانت هناك مئات من ساعات التدريب بالطبع، ولكنها ساعة واحدة فقط من السباق التنافسي على المضمار هي التي حققت الفوز بهذا المبلغ. ومن الواضح أن هذا الفرس كان يستحق مليون دولار على الأقل، ومن المؤكد أن فرساً بمليون دولار هو حقاً حيوان نادر. يمكنك شراء ١٠٠ حصان كل واحد منها بقيمة عشرة آلاف دولار بتلك المليون دولار، وتلك حقيقة حسابية. وسبب هذا الفارق واضح بالطبع؛ إن الفرس الذي يستحق مليون دولار يمكنه الجري بسرعة تساوي ١٠٠ ضعف سرعة جري حصان يساوي عشرة آلاف دولار، صحيح؟ بل خطأ! إنه يستطيع أن يجري بضعفي السرعة فحسب، صحيح؟ بل خطأ مرة أخرى! في واقع الأمر، إنه يستطيع الجري بسرعة تزيد ٢٥٪ فقط، أم تراها ١٠٪، أم أنها ١٪ فحسب؟ كل ذلك خطأ.

إذن، بأي سرعة إضافية يستطيع فرس قيمته مليون دولار أن يتفوق على حصان قيمته عشرة آلاف دولار؟ منذ سنوات عديدة مضت، وفي سباق أرلنجتون الاستقبالي، كان الفارق بين ما حصل عليه صاحب المركز الأول وما حصل عليه صاحب المركز الثاني ١٠٠,٠٠٠ دولار. وسباق أرلنجتون الاستقبالي هذا هو سباق مسافته ميل وثمن الميل، وتلك المسافة كما لابد وأنك

تعرف جيداً تعني ٧١,٢٨٠ بوصة (لقد كنت تعرف هذا، أليس كذلك؟). وكان الفارق بين صاحب المركز الأول وصاحب المركز الثاني هو واحدة من تلك البوصات الـ ٧١,٢٨٠ بوصة. هذا صحيح؛ لقد كان الفارق هو ١/٧١٨٢٠ بين صاحب المركز الأول وصاحب المركز الثاني، وهنا أكرر أن تلك البوصة كانت تساوي ١٠٠,٠٠٠ دولار.

لقد حصل الفارس الفائز في سباق دربي كنتاكي عام ١٩٧٤ على ٢٧,٠٠٠ دولار. أما الفارس صاحب المركز الرابع، والذي وصل إلى خط النهاية بفرسه بعد أقل من ثانيتين من صاحب المركز الأول، فقد حصل على ٣٠ دولاراً! وليست النقطة هنا هي ما إذا كان هذا صواباً أو خطأ؛ فتلك هي الطريقة التي تسير بها لعبة الحياة، ونحن لا نستطيع تغيير قواعد اللعبة. وما نستطيع عمله ويتحتم علينا عمله هو أن نتعلم قواعد اللعبة جيداً ثم نطبقها إلى أقصى حدود قدراتنا.

إن الموقف الذهني هو الشيء "الصغير" الذي يصنع الاختلاف "الكبير". إن قصة الحياة تثبت أن الأشياء الدقيقة غالباً ما تكون هي التي تصنع الاختلاف الضخم بين السعادة والمعاناة، والنجاح والفشل، والنصر والهزيمة. هذا هو السبب على الأرجح في أن الفتيات والسيدات يحببن مناداتهن بأسمائهن مصغرة. كما أن طرف الملاءة المتدلي فوق الفراش هو الذي يجعلك تشعر بالدفء (إذا كنت لا تصدق هذا، فإن ذلك يعني أن أحداً لم يجذب الملاءة من فوقك جزئياً من قبل). والساعة التي تشير إلى وقت متأخر بمقدار أربع ساعات كاملة عن الوقت الصحيح لن تصنع مشكلة لأن أي شخص سيدرك على الفور أن الساعة تشير إلى وقت من الواضح أنه خاطئ وسيقوم بالتعديلات اللازمة. أما الساعة التي تشير إلى وقت متأخر بمقدار أربع دقائق فقط فإنها يمكن أن تتسبب في جميع أنواع المشكلات الممكنة. فعلى سبيل المثال، إذا كان جدول مواعيدي يقتضي أن أستقل طائرة العاشرة صباحاً ووصلت أنا إلى المطار في العاشرة وأربع دقائق، فسأكون في ورطة خطيرة بسبب الاتفاق المبرم بين المسافر وشركة الطيران. والاتفاق يقول ببساطة إنني إذا لم أكن متواجداً بينما الطائرة تستعد للإقلاع، فإنها لن تنتظرني بالطبع. ولقد اكتشفت في الصيف الماضي أن شركات الطيران تلتزم بالجزء الخاص بها من الاتفاق. كما اكتشفت أيضاً أنه من الأسهل كثيراً اللحاق بالطائرات قبل أن تقلع.

لا قيمة لكلمة "أوشكت"

في السباق نحو القمة في لعبة الحياة، كثيراً ما يقاس الفارق بين النجاح والفشل بمقادير صغيرة ودقيقة للغاية. إن الفارق بين السعادة والتعاسة، وبين إتمام أو فشل صفقة المبيعات، وبين كونك بطلاً فائزاً أو مجرد مشارك في السباق غالباً ما يتم قياسه بالبوصات، ولكن الفارق في الجوائز والمكافآت بين الفائز وبين المشارك في السباق هو في الواقع فارق هائل.

إنك لا تحصل على عمولة على صفقة البيع التي "أوشكت" أن تنهيها تقريباً، ولا تحظى بالمتعة في الرحلات التي "أوشكت" أن تقوم بها، ولا تحظى بالأمن أو البهجة تجاه الترقية التي "أوشكت" أن تحصل عليها. ليست هناك أي إثارة في أنك "أوشكت" أن تصنع أي شيء في لعبة الحياة. إن الإثارة والمتعة تنبع من الإنجاز، وكثيراً جداً ما يكون الفارق بين الإنجاز والإخفاق هو امتلاك الموقف الذهني السليم.

إن الموقف له جوانب وأوجه عديدة، وهذا أحد الأسباب التي تجعلنا نتناوله بهذا القدر من التفصيل في الكتاب. خذ موقفك أنت الشخصي على سبيل المثال. فإذا كنت طالباً وتدرس من أجل الحصول على الدرجات، فإنك ستحصل عليها. ولكنك إذا كنت تدرس من أجل المعرفة، فإنك ستحصل على درجات أفضل ومعارف أكثر بكثير. وإذا كنت تناضل من أجل إتمام صفقة مبيعات، فإنك ستتمكن من إتمامها على الأرجح. ولكن إذا ناضلت من أجل إتمام الصفقة بطريقة من يبني حياته المهنية ويخلص في عمله، فإنك ستحقق المزيد من المبيعات وتبني حياة مهنية ناجحة أثناء العملية. وإذا كنت تعمل من أجل الحصول على الراتب فحسب، فإنك ستحصل على الراتب، ولكنه سيكون راتباً صغيراً على الأرجح. ولكنك إذا كنت تعمل على تحسين أداء الشركة التي تمثلها وتعمل لحسابها، فإنك لن تحصل على راتب أكبر فحسب، وإنما ستحقق لنفسك أيضاً الرضا الشخصي وستكسب احترام زملائك. سيكون إسهامك في الشركة أعظم إلى حد هائل، وهو ما يعني أن الجوائز والمكافآت الشخصية والمهنية ستكون أكبر وأعظم أيضاً. القصة التالية تعبر عن الفكرة بشكل رائع.

منذ سنوات عديدة مضت، وفي يوم شديد الحرارة، كانت مجموعة من الرجال يعملون على وضع طبقة الحجارة التي تشكل الأساس للسكك الحديدية بينما كان يقترب منهم قطار يتحرك ببطء. توقف القطار تماماً، وارتفعت نافذة في العربة الأخيرة من القطار، تصادف أنها كانت عربة مكيفة الهواء ومجهزة خصيصاً لرجل بعينه. ثم انبعث صوت قوي ودود يقول: "ديف، هل هذا هو أنت؟". وأجاب ديف أندرسون، رئيس المجموعة، قائلاً: "بالطبع أنا هو يا جيم، ويسرني حقاً أن أراك". وبعد تحية لطيفة، تمت دعوة ديف أندرسون لزيارة جيم مورفي –رئيس السكك الحديدية– في عربته. تبادل الرجلان التحيات والمجاملات لما يزيد عن ساعة كاملة ثم تصافحا بحرارة بينما بدأ القطار في التحرك.

وعلى الفور أحاط رجال ديف أندرسون برئيسهم معبرين عن دهشتهم البالغة تجاه معرفته لرئيس السكك الحديدية، جيم مورفي، باعتباره صديقاً شخصياً. ثم شرح لهم ديف بعد ذلك أنه منذ ثلاثة وعشرين عاماً مضت، بدأ هو وجيم مورفي العمل في هيئة السكك الحديدية في نفس اليوم. وسأل أحد الرجال بلهجة نصف جادة ونصف مازحة لماذا ظل ديف يعمل في الميدان تحت لهيب الشمس المحرقة في حين وصل جيم إلى أن أصبح الرئيس. وأجاب ديف بكثير من

الحزن والندم: "منذ ثلاثة وعشرين عاماً مضت، بدأت العمل من أجل ١,٧٥ دولار في الساعة، في حين بدأ جيم العمل من أجل السكك الحديدية".

التفكير الإيجابي

انطق كلمة "موقف ذهني"، وسيفكر معظم الناس في ضوء الموقف الذهني الإيجابي والسلبي. وعلى الرغم من أن هناك العديد من الجوانب المتعلقة بالموقف الذهني -كما يتضح لك الآن- فإنني أود مناقشة الجانب الأكثر شيوعاً وانتشاراً لبعض الوقت. دعونا نلقِ نظرة معاً على الجانب الإيجابي من جوانب الموقف الذهني. إن أفضل تعريف أعرفه لـ "التفكير الإيجابي" جاءني من ابنتي سوزان، عندما كانت في العاشرة من عمرها. كنت قد عدت للتو من بينساكولا، فلوريدا، حيث عقدت مجموعة من حلقات البحث والدراسة لحساب البحرية الأمريكية.

استقبلتني الأسرة في مطار أطلانطا، وكنا نقود السيارة إلى منزلنا في ستون ماونتن، جورجيا. كنت أشعر بالكثير من الإثارة تجاه رحلتي، وكنت أحدث ذات الشعر الأحمر عن بعض التفاصيل. وسمعت عن غير قصد صديقة ابنتي تسألها عن عمل أبيها. وأخبرتها سوزان أنني أبيع "تلك المادة المسماة بالتفكير الإيجابي". وبطبيعة الحال، أرادت صديقتها الصغيرة أن تعرف ما "تلك المادة المسماة بالتفكير الإيجابي". وأوضحت لها سوزان قائلة: "آه، حسناً، إنها ذلك الشيء الذي يجعلك تشعرين أنك حقاً على خير ما يرام حتى عندما تشعرين بأنك على غير ما يرام". إنني لم أسمع مطلقاً تعريفاً أفضل من هذا للتفكير الإيجابي. إن ما تفكر به يحدد ما تشعر به وما تئول إليه.

ألن يكون من المثير

إنني على يقين أنك تعرف، أو كنت تعرف، زوجين ظلا متزوجين لمدة طويلة تتراوح بين عشرة أعوام وخمسة وعشرين عاماً دون أن يرزقوا بأطفال. ومن ثم، قاما بكفل طفل يتيم، وبعد ذلك بعام أو عامين، أنجبا طفلاً. لا تسئ فهمي: فهناك آلاف الأشخاص الذين لا ينجبون أطفالاً لأسباب فسيولوجية بحتة.

في العديد من الحالات، عندما لا يأتي الطفل بعد فترة وجيزة من الزواج، يبدأ الزوجان في الشعور بقلق لا مبرر له ويبدءان في التعبير عن خوفهما تجاه عدم استطاعتهما تكوين أسرة. ومن ثم يقرران كفالة طفل "قبل أن يفوت الأوان". وعندما يأتي الطفل، يتحدث إليهما الكثير من الناس بمن فيهم عدد من "الأصدقاء" والأقارب الذين يخبرونهما بنفس الشيء تقريباً: "ألن يكون من المثير أن يحدث معكما نفس الشيء الذي حدث مع ابن عمي، أختي، صديقي،

جاري... إلخ؟ لقد أخبره الطبيب أنه من غير المحتمل أن يتمكن هو وزوجته من إنجاب الأطفال، لذا فقد قاما بكفالة طفل، وفي غضون بضعة أشهر قليلة اكتشفا أنهما على وشك أن يرزقا بطفل".

إن العقل خادم مطيع يتبع التعليمات والتوجيهات التي نمنحها له. لقد ظل الزوجان على مدار سنوات يوجهان عقليهما سلبياً: "إننا لا نستطيع الإنجاب"، وبالتالي تبع الجسد توجيهات العقل. وفيما بعد، وعندما يقوم الأصدقاء بمنحهما أمثلة إيجابية على آخرين كانوا في نفس الموقف، يقول الزوج والزوجة لأحدهما الآخر بشكل دائم: "ألن يكون من المثير أن يحدث هذا معنا أيضاً؟". والآن، يمكنك أن تكمل أنت القصة، أليس كذلك؟

إضراب

منذ وقت ليس ببعيد، كنت في فلينت، ميتشجان، أتحدث في مأدبة غداء إلى هيئة سماسرة عقارات فلينت. لن أنسى تلك التجربة ما حييت. وقبل أن أبدأ خطابي، حاولت تجاذب أطراف الحديث مع السيد الذي كان يجلس إلى جواري من ناحية اليسار، وهنا ارتكبت أبشع أخطاء اليوم؛ لقد سألته عن أحوال عمله، متوقعاً أن أحصل على إجابة حماسية، ولكن الرجل على مدار الدقائق العشر التالية لسؤالي راح يحكي لي بالتفصيل الممل كم كانت أحوال العمل سيئة في تلك الفترة. أخبرني أن موظفي وعمال شركة جنرال موتورز كانوا يقومون بإضراب، وأنه عندما يكون هناك إضراب في جنرال موتورز، تتوقف حركة البيع والشراء تماماً. ولقد أكد لي أن الأمور كانت سيئة لدرجة أن أحداً لم يكن يشتري الأحذية، ولا الملابس، ولا السيارات، ولا حتى الطعام، وبالتالي فإن الجميع عازف أيضاً بالضرورة عن شراء المنازل. قال لي الرجل: "إنني لم أقم ببيع منزل واحد منذ فترة طويلة للغاية لدرجة أنني لا أعتقد حقيقة أنني مازلت أذكر كيف أكتب التعاقد. إذا لم ينته هذا الإضراب في أسرع وقت، فإنني سأشهر إفلاسي". لقد تناول تلك النقطة بتفصيل مفرط بحق. ولقد كان موقفه شديد السلبية وشديد العدوى، لدرجة أنه كان يستطيع أن يجعل القاعة بأكملها تشرق؛ لو أنه غادرها. لقد كان من ذلك النوع من الأشخاص الذين تحب أن تستمع إليه كثيراً عندما يصمت تماماً.

وأخيراً، أنقذني أحدهم وحل مشكلتي بأن حول انتباه ذلك الرجل بعيداً عني بأن طرح عليه سؤالاً. وبسرعة تحولت إلى السيدة التي كانت تجلس عن يميني وسألتها: "حسناً، كيف تسير الأمور معك يا سيدتي؟". أعتقد أنك ستتفق معي على أن سؤالاً كهذا كان يمنحها جميع أنواع الفرص الممكنة. كان بمقدورها أن تتخذ أي اتجاه تريد وتتحدث في أي موضوع تشاء. خمن ماذا قالت؟ لقد قالت: "حسناً، كما تعرف يا سيد زيجلار فإن هناك إضراباً في جنرال موتورز...". قلت بيني وبين نفسي: "يا إلهي، كلا، ليس ثانية". ولكنها رسمت ابتسامة

كبيرة جميلة على وجهها وأنهت عبارتها قائلة: "لذا فإن أحوال العمل رائعة. فلأول مرة منذ شهور، أصبح لدى هؤلاء القوم متسع من الوقت للبحث عن منزل أحلامهم". ثم أردفت: "لماذا؟ لأن بعضهم يقضي نصف اليوم في معاينة منزل واحد. إنهم يبدءون بالدور العلوي ثم يفحصون المادة العازلة للمنزل. إنهم يقيسون كل بوصة مربعة في المنزل، ويعاينون كل شيء بداية من الخزائن والدواليب وحتى الأساسات. إن هؤلاء القوم يعرفون أن الإضراب سينتهي حتماً ولديهم ثقة في قوة الاقتصاد الأمريكي، ولكن الشيء الأكثر أهمية هو أنهم يعرفون أنه بمقدورهم شراء منزل الآن بسعر أرخص من أي سعر يمكنهم الشراء به بعد ذلك. لذا فإن العمل مزدهر بحق".

ثم قالت لي وهي حريصة على السرية التامة: "سيد زيجلار، هل تعرف أحداً في واشنطن؟" (تذكر أن ذلك كان قبل فضيحة واترجيت). فأجبتها: "بالطبع، لدي ابن أخ يدرس في إحدى المدارس هناك". فقالت: "كلا، كلا، أعني هل تعرف أحداً في واشنطن من أصحاب النفوذ والتأثير؟". قلت: "كلا، أخشى أنني لا أعرف أحداً من هؤلاء، ولكن لماذا تسألين؟". أجابتني قائلة: "كنت أفكر أنك لو كنت تعرف أحداً ذا نفوذ يستطيع أن يجعل هذا الإضراب يستمر لستة أسابيع إضافية، فإن هذا سيكون هو كل ما أحتاج إليه؛ ستة أسابيع إضافية فحسب، وبعدها يمكنني أن أتوقف عن العمل لباقي العام كله".

لقد كان أحد الأشخاص على وشك الإفلاس بسبب الإضراب، وآخر يحقق الثراء لنفس السبب. لقد كانت الظروف الخارجية هي نفسها بالنسبة للاثنين، ولكن موقفهما كان مختلفاً إلى حد بعيد. إنني مقتنع أن عملك لا يكون جيداً أو سيئاً من الناحية الخارجية؛ وإنما عملك يكون جيداً أو سيئاً بداخل عقلك أنت. فإذا كان فكرك فاسداً، فإن عملك سيكون كذلك أيضاً. وإذا كان فكرك سليماً، فإن عملك سيكون في أفضل حالاته أيضاً.

إنها مجرد كومة من الخشب

في الثلاثينيات من القرن الماضي، كان دوري البيسبول الصغير متميزاً بحق، وبصفة خاصة في تكساس. في تلك السنوات، على سبيل المثال، كان لدى فريق سان أنطونيو سبعة ضاربين حققوا أرقاماً قياسية. كان الجميع على يقين من أن فريق سان أنطونيو سيفوز بالبطولة، خاصة مع تلك الوفرة في الضاربين المميزين. إلا أن شيئاً مثيراً حدث في الطريق نحو تحقيق البطولة؛ وكما هي الحال دائماً مع "الأمور المؤكدة". لقد خسر فريق سان أنطونيو مبارياته الأولى، والثانية، والثالثة. كما أنهم خسروا المباريات الرابعة، والخامسة، والسادسة أيضاً. وفي واقع الأمر، فمع نهاية ٢١ مباراة، كان فريق سان أنطونيو –رغم أنه كان مفعماً بالقوة والطاقة– قد خسر ١٨ مباراة.

كان الرامي يلقي باللوم على الماسك، والماسك يلقي باللوم على لاعب آخر، وذلك يلقي باللوم على آخر، وهكذا. وفي واقع الأمر، كان الجميع يلقي باللوم على غيره، وكانت النتائج كارثية بشكل واضح ومفهوم.

وفي أحد الأيام، لعب فريق سان أنطونيو الذي يعج بالموهوبين، ولكنه في نفس الوقت مليء بالتخلي عن المسئولية وإلقاء اللوم، ضد فريق دالاس، أضعف فرق الدوري على الإطلاق في مباراة أقيمت بعد الظهر، وفاز فريق دالاس في المباراة ١-٠.

لم يضرب فريق سان أنطونيو سوى ضربة واحدة فحسب. وكان جوش أوريلي، المدير المميز لفريق سان أنطونيو يعرف أن فريقه لائق ومستعد تماماً من الناحية البدنية. ولقد كانت المشكلة هي "الموقف الذهني البغيض". باختصار، لقد كانوا يعانون من مشكلة "الفكر الفاسد"، لذا فقد بحث أوريلي عن "دواء" لهذا الداء. في ذلك الوقت، كان هناك معالج معتقدات في دالاس يدعى سولتر اكتسب شهرته وسمعته كشخص قادر على صنع الأعاجيب، لذا فقد وضع أوريلي خطة مبتكرة.

كان المتبقي على المباراة التالية حوالي ساعة واحدة فحسب عندما بدأ أوريلي العمل. اندفع إلى داخل النادي بفورة حماس وهو يقول: "لقد عثرت على حل لمشكلاتكم يا رفاق. لا تقلقوا بشأن أي شيء. فليعطني كل منكم أفضل مضربين لديه، وسأعود إليكم قبل بداية المباراة. سنفوز بمباراة اليوم، وسنفوز بالبطولة". وأخذ من كل واحد من لاعبيه أفضل مضربين لديه ووضع المضارب في عربة يد وانطلق. وعاد قبل حوالي خمس دقائق من بداية المباراة وكان مشتعلاً بالحماس بينما كان يتحدث إلى فريقه. قال لهم: "لقد استطعت حل المشكلة يا رفاق. لا تقلقوا بشأن أي شيء. لقد ذهبت إلى السيد سولتر ولقد قام بمباركة تلك المضارب. إنه يقول إن كل ما علينا فعله هو أن ننزل إلى أرض الملعب، ونبدأ اللعب، وسوف نتمكن من ضرب الكرة. سوف نفوز بالبطولة حتماً لا تقلقوا مطلقاً. فقط اذهبوا لتنالوا من خصمكم أيها النمور!".

وما الذي فعله نموره؟ تذكر الآن أن هذا هو نفس الفريق الذي خسر منذ يوم واحد فقط بنتيجة ١ مقابل صفر. ولكن كما تقول كلمات الأغنية الشهيرة: "يا له من فارق ذلك الذي يمكن أن يصنعه يوم واحد". لقد سجل فريق سان أنطونيو، الذي لم يتمكن من ضرب أكثر من ضربة واحدة في اليوم السابق، ٢٢ مرة عدو، وحقق ٣٧ ضربة، و ١١ مرة عدو حول الملعب بأكمله. ولست أظن أنه من الضروري أن أوضح أنهم فازوا بالمباراة. بل إنهم لم يفوزوا بالمباراة فحسب، وإنما فازوا بالدوري أيضاً.

إن بعض الأفكار المثيرة تتبادر إلى الذهن بعد قراءة هذه القصة، خاصة لأن مضارب سولتر تلك كانت تباع بسعر مرتفع للغاية أثناء مباريات دوري تكساس على مدار سنوات عديدة. أولاً: إن أحداً لم يثبت أبداً بشكل قاطع ما إذا كان سولتر قد رأى تلك المضارب بالفعل من قبل أم لا. ولكن افترض أنه رآها. ما الذي كان يستطيع سولتر أن يفعله لكومة الخشب التي

صنعت منها المضارب؟ إنني واثق أنك ستتفق معي على أنه لم يكن هناك ما يستطيع سولتر أن يفعله لتلك الكومة من الخشب. إلا أنني شخصياً مقتنع تماماً أنه كان هناك الكثير مما كان يستطيع أن يفعله تجاه مواقف الرجال الذين كانوا يؤرجحون تلك المضارب. نعم، لقد حدث بالفعل شيء ما في عقول هؤلاء الرجال، ولهذا استطاعوا القيام بكل تلك الضربات التي جعلتهم يفوزون بالمباراة وبالبطولة.

الحماس موقف

الموقف الإيجابي يحقق نتائج إيجابية لأن المواقف معدية. أحد هذه المواقف هو الحماس. قال إلبرت هوبارد ذات مرة: "لم يتم إنجاز أي عمل عظيم على الإطلاق بدون حماس". عادة ما يكون الفارق بين الداعية الجيد والداعية العظيم، أو الأم الجيدة والأم العظيمة، أو المتحدث الجيد والمتحدث العظيم، أو موظف المبيعات الجيد وموظف المبيعات العظيم هو الحماس. إن كلمة "حماس" باللغة الإنجليزية Enthusiasm مشتقة من عبارة يونانية تعني ببساطة الروح التي نفخها الله فينا. فإذا كنت تتسم بالحماس وتؤمن بقضيتك، وبشركتك، وبمنتجك بحق، فمن المؤكد أنك ستحقق النجاح والإنجازات ولن يستطيع أي شيء أن يقف في طريقك. إن لديك حماساً نابعاً من المعين الذي لا ينضب لجميع الموارد الموجودة بداخلك.

إن الحماس الحقيقي ليس شيئاً "تضعه" و"تخلعه" بما يتلاءم مع المناسبة أو الحدث. إنه طريقة حياة، وليس شيئاً تستخدمه لتؤثر في الناس أو تبهرهم. وهو ليس مرتبطاً بارتفاع الصوت وإحداث الجلبة؛ إنه تعبير ظاهري عن شعور داخلي. والعديد من أصحاب الحماس الهائل هم أناس هادئون تماماً، إلا أن كل خلية من كيانهم، وكل تصرف، وكل كلمة تشهد بحقيقة أنهم يحبون الحياة وما تعنيه تلك الحياة بالنسبة لهم. وبعض المتحمسين يكون صوتهم مرتفعاً بوضوح، ولكن ارتفاع الصوت ليس بالضرورة شرطاً أساسياً، ولا هو دليل على الحماس.

الجزار المجنون

وفقاً لما يقول آلان بيلامي، الذي يتجسد الحماس في شخصيته، فإن معظم الناس يتركون الظروف تتحكم في مواقفهم بدلاً من استخدام مواقفهم للتحكم في الظروف. فإذا كانت "الأمور" على خير ما يرام، يكون موقفهم جيداً. وإذا كانت "الأمور" على غير ما يرام، يكون موقفهم سيئاً. ويعتقد آلان أن هذا الأسلوب خاطئ. إنه يعتقد أنه ينبغي عليك أن تقوم ببناء أساس متين لمواقفك حتى يكون موقفك جيداً عندما تكون "الأمور" على ما يرام، ويظل جيداً عندما تكون "الأمور" على غير ما يرام، وهو ما يعني أن "الأمور" ستكون على ما يرام قريباً جداً بسبب موقفك الإيجابي. وقصة آلان الشخصية تدعم هذه النقطة.

عندما عاد آلان من الحرب الكورية، دعته أمه للانضمام إليها للعمل في متجر بقالة. يقول آلان إن هذا المتجر كان صغيراً للغاية، فعندما تفتح الباب الأمامي فإنه يصطدم بمنضدة تقطيع اللحوم؛ التي كانت تستند إلى الباب الخلفي. كان العمل يسير بشكل جيد؛ جيد بحق بالنسبة لآلان وأمه في مدينة باين بلاف بولاية أركنساس. لم يكن هذا بمثابة مفاجأة مدهشة، لأن أي أم تستطيع وحدها تربية أولادها بعد أن يتركها زوجها في فترة الكساد الأعظم، وتستطيع أن تؤمن لهم تعليماً جيداً، لابد وأن أموراً كثيرة كانت تسير على ما يرام معها.

وحيث إن آلان نشأ على فلسفة "يوماً ما سنحقق النجاح والثراء الهائلين"، فإنه لم يكن يشعر بأدنى قدر من الخجل أو الخوف تجاه التحدث إلى المسئول في البنك المحلي بشأن الحصول على قرض؛ قرض كبير من أجل توسيع المتجر. وبرأس مال محدود، وحماس غير محدود، استطاع أن يقنع البنك بتقديم قرض قيمته ٩٥,٠٠٠ دولار من أجل بناء سوبر ماركت كبير. كان يوم الافتتاح فوضوياً (كثير من المطر على ساحة انتظار للسيارات غير ممهدة) ولكنه كان شديد النجاح أيضاً. ونما المشروع وازدهر؛ ثم انتشر الخبر الذي يقول إن مدينة باين بلاف في أركنساس هي مكان ملائم تماماً لبناء سوبر ماركت كبير.

وعلى مدار الأشهر الستة التالية، قامت عشر من سلاسل السوبر ماركت المنافسة الشهيرة بفتح متاجر لها في المنطقة. ومع كل افتتاح جديد كان حجم مبيعات وأعمال الجزار المجنون يقل قليلاً (لقد اكتسب آلان لقب الجزار المجنون عندما قال له أحد موظفي المبيعات إنه من الجنون أن يشتري عظام العنق مقابل ١٥ سنتاً ويبيعها بقيمة ١٠ سنتات. وأكد له آلان أنه لا بأس بذلك لأنه هو "الجزار المجنون"؛ ومن هنا جاء الاسم). وبسرعة كبيرة، كان حجم أعمال آلان في المتجر الكبير أقل مما كان يقوم به في المتجر الصغير؛ وبدت الأمور كئيبة للغاية. وبعد ذلك، سجل آلان وأربعة من موظفيه أسماءهم في مقرر تعليمي حول موضوع التحدث أمام الجمهور وهو المقرر الذي كان يركز بشدة على الموقف الذهني السليم. وكانت الجلسة الخامسة من هذا المقرر تتناول الحماس، الذي هو على أي حال بمثابة موقف.

وبعد تلك الليلة، قرر آلان أنه وموظفيه سيكونون أكثر حماساً بمقدار خمسة أضعاف ما كانوا عليه في أي وقت مضى. الآن كان الجميع في باين بلاف يعرفون أن آلان كان مجنوناً. كان العملاء يستقبلون على أبواب المتجر بترحيب حار وحماس متقد، وتغير الموقف بأسره من القمة إلى القاع ومن الأمام إلى الخلف تغيراً جذرياً؛ وكذلك تغيرت النتائج. ففي غضون أربعة أسابيع فحسب، قفزت المبيعات من ١٥,٠٠٠ دولار أسبوعياً إلى ٣٠,٠٠٠ دولار أسبوعياً؛ ولم تتراجع إلى أقل من هذا الرقم منذ ذلك الحين.

لاحظ من فضلك أن عدد سكان مدينة باين بلاف لم يزدد فجأة على نحو مباغت وأن المنافسة لم تختفِ (على الرغم من أن سبعة من المنافسين أصبحوا الآن خارج السوق). لقد كان

التغيير الوحيد هو إضفاء الحماس. وحيث إن الحماس الذي تم تطبيقه بشكل مؤقت قد حقق هذا النجاح الكبير، فقد قرر آلان أن يجعل من "سياسة الحماس" سياسة دائمة. ومنذ ذلك الوقت الذي مضى عليه أكثر من سبعة عشر عاماً الآن، توسع الجزار المجنون وأصبح صاحب ٢٦ متجراً شديد النجاح. وفي عام ١٩٧٤، وفي مواجهة اقتصاد متدهور، حققت شركة ماد بوتشر إنك أكبر زيادة في سعر الدولار وأكبر زيادة مئوية في تاريخها؛ وكان عام ١٩٧٦ أفضل من ذلك، حيث حققت الشركة مبيعات بقيمة ٣٥,٠٠٠,٠٠٠ دولار في المنطقة (إنها منطقة جميلة لا شك).
إن الحماس معد للغاية لدرجة أن معدل دوران الموظفين عملياً هو صفر. وحيث إن الموظفين هم السبب الأساسي وراء نجاح أو فشل أي عمل، فإن آلان بيلامي –الجزار المجنون– يعمل بحماس على بناء الموظفين. إنه يؤمن –كما يؤمن معظم رجال الأعمال الناجحين– أنك إذا قمت ببناء موظفيك بشكل جيد، فإن موظفيك سيفيدون عملك بشكل رائع.

موقف "العطاء"

في عالم اليوم، نسمع الكثير جداً عن الأخذ والكسب لدرجة أننا كثيراً ما نتجاهل العطاء والكرم. لا تسئ فهمي. إنني أؤيد السعي وراء الكسب بنسبة ١٠٠٪. إنني أشعر أن ذلك الصبي الصغير القديم كان محقاً تماماً. لقد كان في الماضي ينقل المسافرين عبر نهر يازو الذي يتدفق على طول ضواحي مدينة يازو بولاية مسيسبي. لقد كان هذا النهر داخل حدود المدينة هو أول مكان على الإطلاق يتم فيه إطلاق أول طوربيد في حرب حقيقية. حدث ذلك في حرب "عدوان الشمال" على الجنوب، التي يتم الإشارة إليها في بعض كتب تاريخ سكان الشمال من اليانكي على أنها "الحرب الأهلية الأمريكية". لقد كان هذا الفتى الصغير يطالب بأجر قيمته عشرة سنتات مقابل كل رحلة عبر النهر. وعندما تم سؤاله ذات مرة عن عدد الرحلات التي يقوم بها كل يوم، أجاب قائلاً: "أكبر عدد يمكنني القيام به، لأنني كلما منحت المزيد من الرحلات، كسبت المزيد من المال، وإذا لم أمنح الرحلات، لم أكسب المال".

نعم إنني أؤمن بموقف الكسب، وكذلك أؤمن بموقف العطاء. وفي واقع الأمر، لا أظن أنه من الممكن الفصل بينهما بحال.

المدخلات تحدد المخرجات

إنك ما أنت هو، وفي الموقع الذي أنت فيه بسبب ما دخل إلى عقلك واستقر به. ويمكنك تغيير ما أنت هو، وتغيير الموقع الذي أنت فيه عن طريق تغيير ما يدخل إلى عقلك. في نهاية عام ١٩٧٩، استثمرت شركتنا مبلغاً هائلاً من المال في شراء جهاز كمبيوتر. لقد أخبرت جميع من أعرفهم حينها عن هذا الجهاز الرائع الذي سيتعامل مع المخزون، وكشف الرواتب، وقوائم

البريد، وعمليات التصنيف، ويقوم بكل شيء بما في ذلك إعداد قهوة الصباح وتنظيف المطبخ. لقد كنت أشعر بإثارة حقيقية تجاه ذلك الكمبيوتر! وبعد ستة أشهر من ذلك، كنت على استعداد لبيعه مقابل جزء عشري من الثمن الذي اشتريته به.

واليوم، لو أنني لم أكن قد غيرته، لما كنت بعته ولو بعشرة أضعاف ثمنه. ما الذي اختلف في الأمر؟ الإجابة بسيطة: لقد كان أول أشخاص قمنا بتوظيفهم لبرمجة الكمبيوتر يستطيعون إتلاف أي شيء (وفي واقع الأمر، لقد كانوا يتلفون كل شيء بالفعل).

ثم في يوم ما، جاءنا ديف ومارلين بوير ودخلا إلى الشركة وأكدا لنا أنهما يستطيعان جعل ذلك الكمبيوتر يضحك، ويتحدث، ويصفر، ويغني، بل ويقوم ببعض العمل أيضاً. ولقد قمنا بتوظيفهما بحماس، وبعد وقت قصير، كان الكمبيوتر يقوم بكل شيء كنا نأمل في أن يقوم به؛ بل وأكثر مما كنا نأمل فيه بكثير. إن ذلك الكمبيوتر مدهش بحق؛ ولكن "المخرجات" التي تحصل عليها منه تتوقف على "المدخلات" التي تزوده بها. إنه ليس أفضل ولا أسوأ من الشخص أو الأشخاص الذين يقومون ببرمجته. وتلك هي الحال معك أيضاً. إنك تتصرف، وتفكر، وتعمل بالطريقة التي تمت "برمجتك" للعمل بها إلى حد كبير.

والفارق الجوهري الكبير بينك وبين جهاز الكمبيوتر هو أنك تستطيع اختيار البرنامج الملائم لعقلك وكذلك المبرمجين. فإذا لم تكن قد قطعت الشوط الذي كنت تتمناه على طريق الحياة، فربما كنت تتبع برنامجاً غير ملائم لك. ربما -فقط ربما- كانت المدخلات التي تم تزويد عقلك بها سلبية، ومن ثم، كانت تعيق حركتك بدلاً من أن تدفعك إلى الأمام. أحد الأهداف الأخرى من هذا الكتاب هو مساعدتك في تصميم برنامج "مدخلات" من شأنه أن يساعدك في القيام بما ترغب في القيام به، وفي امتلاك ما ترغب في امتلاكه، وفي أن تكون ما تريد أن تكونه.

أكبر من أن تصيبه أم أكبر من أن تخطئه

الطريقة التي ترى بها الأمور -موقفك- هي العامل الأكثر أهمية في نجاحك. لقد كان الأمر كذلك دائماً -وسيظل كذلك أبداً- كما تثبت تلك القصة التي وقعت أحداثها منذ آلاف السنوات.

وأحد أبرز الأمثلة وأكثرها وضوحاً على الفارق بين التفكير الإيجابي والتفكير السلبي هو مثل ساقه لنا الله في الكتب السماوية. ذلك المثال هو قصة النبي داوود والعملاق جالوت وهي إحدى القصص المفضلة لدي والتي تؤكد بوضوح -من وجهة نظري- على هذه النقطة. وسأرويها لكم فيما يلي بشيء من التعديل. يقال إن جالوت كان عملاقاً يبلغ طوله تسع أقدام، ويبلغ وزنه ٤٠٠ رطل وأنه كان يتحدى بني إسرائيل ويكفر بالله العظيم. وعندما سأل داوود، الذي كان حينها غلاماً صغيراً في السابعة عشر من عمره، إخوانه من بني إسرائيل لماذا

لا يقبلون التحدي، أوضحوا له أنه من السهل على المرء أن يفقد حياته أو يصاب بالأذى عن طريق قتال عملاق مثل جالوت. لقد كانوا يشعرون يقيناً أن جالوت كان أكبر حجماً من أن يمكنهم إصابته. أما النبي داوود فكان يعرف يقيناً أن جالوت كان أكبر حجماً من أن يخطئه. وبعد ذلك، أراد داوود أن يعرف أين الملك، وأوضح له إخوانه أن الملك ليس بحالة صحية جيدة. وعندما أخبر داوود إخوانه بأنه سيقاتل جالوت، ظنوا أنه مجنون. كان من الواضح أنهم يقارنون قوتهم بقوة جالوت، وكانت هذه المقارنة تجعل جالوت العملاق الذي يبلغ طوله ٩ أقدام لا يقهر بالنسبة لهم. أما داوود فكان يقارن قوة جالوت بقوة الله وقدرته، وكانت هذه المقارنة تجعل جالوت بوضوح تام لا يعدو قزماً صغيراً تافهاً لا قيمة له (وفي حال كنت لا تعرف بقية القصة؛ فقد قتل داوود جالوت بإذن الله).

كنت أحكي لابني توم، الذي كان يبلغ من العمر ثماني سنوات، هذه القصة عن النبي داوود والعملاق جالوت عندما قال توم تعليقاً بأسلوب من يقرر الحقائق ترك لدي أثراً لا يمحى. كنت أصف له النبي داوود على أنه الفتى الشاب متورد الوجه والذي ربما لم تكن لحيته قد بدأت في الظهور بعد عندما خرج لقتال العملاق جالوت. وعلقت على ذلك قائلاً إن ديفيد كان شاباً شجاعاً بحق، وذيلت تعليقي بسؤال قائلاً: "أليس كذلك يا بني؟". نظر إلي ابني وقال: "نعم يا أبي، لقد كان داوود شجاعاً؛ ولكن جالوت كان هو الشجاع الحقيقي إلى حد الجرأة المفرطة".

سألته: "وكيف تعرف ذلك يا بني؟" (الآن نحن بحاجة إلى عكس أعمارنا: فيكون ابني هو البالغ من العمر ٤٥ سنة وأنا البالغ ٨ سنوات). نظر إلي كما ينبغي لطفل أن ينظر وقال: "حسناً يا أبي، عليك أن تدرك أن جالوت كان وحده، ولكن الله كان مع النبي داوود". نظرت إلى ابني وقلت: "أتعلم يا بني، إنني لم أفكر في الأمر بهذه الطريقة من قبل". ماذا يقول المثل... "خذوا الحكمة من أفواه الأطفال"... يا له من مثل صادق بحق!

إن الموقف الذهني "السليم" يشمل العديد والعديد من المجالات والنواحي لدرجة يكون من الصعب معها تحديد أيها أكثر أهمية. والقصة التالية تسلط الضوء بتركيز على أحد المجالات الأكثر تجاهلاً وإغفالاً.

خضراء؛ ونامية

عندما كنت معلماً في معهد ديل كارنيجي في نيويورك سيتي، حظيت بميزة وشرف مقابلة رجل مبيعات فذ كان يتجاوز الستين من العمر. كان اسمه إد جرين، وقد كان يعمل في بيع ذلك النوع من الإعلانات الذي يقدم الوعود البراقة بحق. كان يشتهر بأن دخله يتجاوز ٧٥,٠٠٠ دولار سنوياً؛ وهو مبلغ كان يمثل الكثير جداً من المال في ذلك الوقت. وفي إحدى

الليالي، وبعد واحدة من المحاضرات، دار بيني وبين إد حوار سألته فيه بصراحة تامة عما كان يفعله في فصل دراسي يتم تدريسه بواسطة ثلاثة رجال لا يساوي دخلهم مجتمعين ما يكسبه هو. أجابني مبتسماً: "دعني أقص عليك قصة قصيرة يا زيج. عندما كنت غلاماً صغيراً، أخذني والدي في رحلة في حديقة منزلنا. لقد كان أبي على الأرجح هو أفضل بستاني في مجتمعنا المحلي بأسره. لقد كان يقوم بأعمال الحدائق، ويحبها، ويفخر بها. وبعد أن أنهينا رحلتنا، سألني أبي عما تعلمته منها". وابتسم إد مجدداً وهو يتابع حديثه قائلاً: "كان الشيء الوحيد الذي رأيته وعلمته عن يقين هو أن أبي قد قام بالكثير جداً من العمل في الحديقة. وعند هذه النقطة، بدأ أبي يفقد صبره إلى حد ما وقال: يا بني، لقد كنت آمل أن تلاحظ أنه طالما كانت الخضراوات خضراء اللون، فإنها تكون في حالة نمو، ولكنها عندما تنضج فإنها تبدأ في أن تصبح فاسدة".

وأنهى إد حكايته بأن قال لي: "وأنت تعلم يا زيج، إنني لم أنس تلك القصة مطلقاً. لقد جئت إلى هذه المحاضرة لأنني أدركت أنني سأتعلم شيئاً ما. ولكي أكون صادقاً معك تماماً، فلقد تعلمت شيئاً في واحدة من تلك المحاضرات مكنني من إنهاء صفقة مبيعات تقدر قيمة عمولتي فيها بالعديد من آلاف الدولارات. لقد حاولت على مدار أكثر من عامين إتمام هذه الصفقة دون جدوى. إن عمولتي فيها تغطي جميع تكاليف مقررات ودورات التدريب على المبيعات التي حصلت عليها على مدار حياتي بأكملها".

وبطبيعة الحال، كان من المثير أن أحصل على شهادة تقدير من رجل مثل إد جرين. تابعنا محادثتنا، وأوضحت له كم كنت سعيداً باستجابته. ذكرت له أيضاً كيف أن واحداً من الأفراد الأصغر سناً الذين يحضرون الدروس كان يشكو من أنه سمع "جميع تلك الأشياء من قبل دون تحقيق أدنى استفادة منها".

في لعبة الحياة، تستطيع الاحتفاظ بمتعة وبهجة الحياة والتعلم عن طريق السعي الدائم وراء ملء عقلك بالأشياء التي من شأنها أن تتسبب في النمو والتطور. عبر بيتر دراكر عن تلك الفكرة بهذه الطريقة: "يجب تحسين، وتطوير، واختبار، وزيادة المعرفة بشكل دائم ومستمر وإلا فإنها ستتلاشى وتفنى".

الفعل؛ رد الفعل

المثال التالي ربما يوضح النقطة الأكثر أهمية على الإطلاق في هذا الكتاب.

لم يكن السيد (ب) راضياً عن الطريقة التي تسير بها الأمور في شركته. لذا فقد قام بالدعوة لعقد اجتماع قال فيه: "الآن يا رفاق، علينا أن ننظم أنفسنا. إن بعضكم يأتون إلى العمل في وقت متأخر، والبعض الآخر يغادرون مبكراً. والبعض منكم حتى لا يتقبلون المسئولية الكاملة

عن أعمالهم ووظائفهم. والآن، وباعتباري رئيساً لهذه الشركة، فسوف أجري بعض التغييرات. وحيث إنني يجب أن أكون القدوة والمثل الأعلى الذي تحتذون به، فإليكم ما سأقوم به. بداية من الآن، سأحضر إلى الشركة مبكراً، وسأبقى حتى وقت متأخر. وأنوي أن أكون مثلاً أعلى لكم في كل شيء أقوم به. فإذا كان المثل الذي أضربه لكم ليس مثلاً جيداً، فسأتفهم عدم احتذائكم به. إن لدينا شركة جيدة والمستقبل يبدو رائعاً بالنسبة لها إذا تعامل كل فرد منا مع وظيفته بالشكل الملائم وبذل قصارى جهده".

ومثل العديد من الناس، كانت نوايا السيد (ب) طيبة وصادقة، ولكن بعد بضعة أيام قليلة تالية، استغرق في محادثة على الغداء في النادي ونسي الوقت. وعندما نظر في ساعته أخيراً، أصابه الفزع لدرجة أنه كاد يسقط فنجان القهوة الذي كان يمسك به بينما كان يقول: "يا إلهي، علي أن أكون في الشركة في غضون عشر دقائق من الآن". قفز من مكانه، واندفع بشكل جنوني نحو ساحة انتظار السيارات، ووثب داخل سيارته، وانطلق بالسيارة محدثاً صريراً عنيفاً ربما لم تسمع مثله من قبل. كان يقود السيارة بسرعة ٩٠ ميلاً في الساعة في طرقات المدينة عندما دخلت الذراع الطويلة للقانون الصورة وحصل على تقريع عنيف ومخالفة مرورية (نأمل ألا يثير هذا الذكريات المؤلمة).

كان السيد (ب) يتميز غيظاً الآن. تمتم قائلاً لنفسه: "هذا حدث جلل بحق. هأنذا، مواطن مسالم دافع للضرائب مطيع للقانون يدير مشروعه الخاص، وهذا الفتى يوقفني ويعطيني مخالفة. كان ينبغي عليه أن يقضي وقته في المجرمين، واللصوص، والقتلة. كان ينبغي عليه أن يتركنا نحن المواطنين دافعي الضرائب وشأننا. إن قيادتي للسيارة بسرعة كبيرة لا يعني أنني كنت أعرض نفسي للخطر. هذا سخيف".

أوه، لقد كان غاضباً

وعندما عاد إلى شركته، ولكي يصرف الانتباه عن حقيقة أنه تأخر، دعا مدير المبيعات إلى مكتبه لاجتماع. تساءل بغضب ما إذا كانت صفقة أرمسترونج قد تم إنهاؤها أم لا. قال مدير المبيعات: "سيد (ب)، لست أدري ماذا حدث، ولكن شيئاً ما حدث وجعلنا نفقد الصفقة". والآن، إذا كنت تعتقد أن السيد (ب) كان غاضباً من قبل، فليتك رأيته الآن. لقد جن جنونه بينما كان يوبخ مدير المبيعات: "إنك تعلم أنني قد عينتك هنا منذ ثمانية عشر عاماً، وخلال هذه الفترة كنت أعتمد عليك في توليد العمل. والآن في النهاية، كانت لدينا فرصة لإتمام الصفقة الكبرى التي كنا ننتظرها والتي كانت ستمكننا من توسيع خط إنتاجنا، وماذا فعلت أنت؟ أفسدت الأمر. حسناً، دعني أخبرك بشيء يا صاح: إما أن تجد بديلاً لتلك الصفقة وإما أجد أنا بديلاً لك. إن وجودك بهذه الشركة على مدار ١٨ عاماً لا يعني أن عقد عملك ممتد مدى الحياة". واو، لقد كان غاضباً بحق.

وهو أيضاً كان غاضباً

ولكن إذا كنت تظن أن السيد (ب) كان غاضباً، فليتك رأيت مدير مبيعاته. لقد اندفع خارج المكتب وهو يغمغم: "أليس هذا بالحدث الجلل؟ لقد أعطيت هذه الشركة ١٠٠٪ من جهدي على مدار ١٨ عاماً. إنني أنا الشخص المسئول عن نجاح ونمو هذه الشركة لأنني أنا من يولد جميع الأعمال والصفقات الجديدة. أنا الشخص الذي يحافظ على بقاء الشركة وقدرتها على العمل. إن السيد (ب) ما هو إلا رئيس صوري. لولاي لكانت هذه الشركة قد غرقت وانتهت منذ زمن طويل. والآن، ولمجرد أنني فقدت صفقة واحدة، يستخدم معي خدعة رخيصة حقيرة ويهددني بالفصل من العمل. هذا ليس صواباً".

وبينما هو مستمر في محادثة نفسه، يستدعي مدير المبيعات سكرتيرته إلى مكتبه ويقول: "هل انتهيت من تلك الخطابات الخمسة التي أعطيتها لك هذا الصباح؟". ردت قائلة: "كلا، ألا تذكر أنك أخبرتني أن العميل هيلارد له الأولوية على كل ما سواه؟ وهذا ما كنت أفعله". انفجر مدير المبيعات الآن قائلاً بصوت هادر: "لا أريد أية تبريرات فاشلة. لقد أخبرتك أنني أريد تلك الخطابات منتهية، وإذا لم تستطعي الانتهاء منها، فسأحضر من يستطيع ذلك بدلاً منك. إن وجودك في الشركة منذ سبع سنوات لا يعني أن عقد عملك ممتد مدى الحياة. أريد أن يتم إرسال تلك الخطابات اليوم، وأن يحدث هذا بدون أخطاء". واو، لقد كان غاضباً بحق هو الآخر.

وهي كانت غاضبة

ولكن إذا كنت تظن أن مدير المبيعات كان غاضباً، فليتك رأيت السكرتيرة. لقد خرجت من مكتب مدير المبيعات كالعاصفة من شدة الغضب وهي تحدث نفسها: "كيف يحدث هذا؟ لقد بذلت في هذه الوظيفة قصارى جهدي على مدار سبعة أعوام كاملة. لقد قضيت مئات من ساعات العمل الإضافي ولم أحصل على سنت واحد مقابل كل ذلك الوقت الإضافي. إنني أقوم بعمل لا يستطيع ثلاثة أشخاص القيام به هنا. وفي الحقيقة، إنني أنا بحق الشخص الذي حافظ على وجود تلك الشركة. والآن، لمجرد أنني لا أستطيع العمل على أمرين في نفس الوقت، يهددني بالفصل من العمل. هذا ليس عدلاً. وبالإضافة إلى ذلك، ومع كل الأشياء التي أعرفها عنه، ما كان ينبغي له أن يعبث معي أو يثير حفيظتي". ثم اندفعت للخارج إلى عاملة السويتش وقالت لها: "لدي بعض الخطابات التي أريدك أن تقومي بكتابتها. إنني أعلم أن تلك ليست من مهام وظيفتك في الأحوال العادية، ولكنك لا تقومين بأي عمل إلا الجلوس هنا والرد على الهاتف بين الحين والآخر. كما أن تلك حالة طارئة وأريد أن يتم إرسال تلك

الخطابات اليوم. إذا كنت لا تستطيعين كتابتها، فأعلميني بذلك وسوف أحضر من يستطيع ذلك بدلاً منك". واو، لقد كانت غاضبة بحق، ولقد جعلت الجميع يعلمون ذلك.

وهذه أيضاً كانت غاضبة

ولكن إذا كنت تظن أن السكرتيرة كانت غاضبة، فليتك رأيت عاملة السويتش. لقد كادت تفقد صوابها من الغضب وهي تقول لنفسها: "هذا فظيع بحق. هأنذا، أكثر الموظفين بذلاً للجهد في العمل، وأقلهم راتباً أتلقى مثل هذا التهديد. إنني أضطر إلى القيام بأربعة أشياء في وقت واحد وهم لا يفعلون أي شيء في الخلفية سوى احتساء القهوة والثرثرة والتحدث على الهاتف. إنهم لا يقومون ببعض العمل إلا بين الحين والآخر، وفي كل مرة تسوء فيها أوضاعهم، يستدعونني لإنقاذهم من الغرق. هذا ليس عدلاً. وذلك الهراء الذي تقوله حول استبدالي بشخص آخر لهو نكتة سخيفة بحق لأنني أنا الوحيدة التي لديها أدنى فكرة عما يدور هنا. ولولاي لكانت الشركة قد غرقت وانتهى أمرها منذ أمد بعيد. وليس هذا فحسب، وإنما هم يعرفون أيضاً أنهم لا يستطيعون العثور على أي شخص يقوم بما أقوم به من عمل ولو حتى مقابل ضعف الراتب الذي أتقاضاه". ولقد قامت بكتابة الخطابات، ولكنها حقاً كانت تحترق داخلياً بينما كانت تفعل ذلك.

وعندما عادت إلى المنزل كانت لا تزال تستشيط غضباً. دلفت إلى المنزل وصفقت الباب خلفها وتوجهت إلى حجرة المعيشة. كان أول شيء وقع عليه بصرها هو ابنها البالغ من العمر ١٢ عاماً يرقد على الأرض ويشاهد التليفزيون. وكان ثاني شيء رأته هو شق كبير في مؤخرة بنطلونه. قالت وهي تشعر بغضب أشد: "كم مرة أخبرتك فيها أن ترتدي ملابس اللعب عندما تعود إلى البيت من المدرسة؟ إن أمك تواجه وقتاً عصيباً بما يكفي بينما تحاول أن توفر لك معيشة كريمة، وترسلك إلى المدرسة، وتدير هذا المنزل كله. اذهب للدور العلوي الآن فوراً. لن يكون هناك عشاء لك الليلة، كما أنك محروم من مشاهدة التليفزيون على مدار الأسابيع الثلاثة المقبلة". واو، لقد كانت غاضبة بحق.

ركل القطة

ولكن إذا كنت تظن أن عاملة السويتش كانت غاضبة، فليتك رأيت ابنها البالغ من العمر ١٢ عاماً. لقد اندفع خارج الغرفة وهو يقول: "هذا ليس عدلاً. لقد كنت أفعل شيئاً من أجل أمي، ولكنها حتى لم تعطني فرصة لأشرح لها ما حدث. لقد كان ذلك مجرد حادث عارض، وكان من الممكن أن يحدث لأي شخص". وفي هذا الوقت، كان قطه يمر أمامه بالمصادفة. ولقد اتضح أن تلك كانت غلطة كبيرة. لقد ركله الصبي ركلة هائلة وهو يقول: "اغرب عن وجهي! أنت أيضاً لا فائدة منك على الأرجح!".

من الواضح أن القط كان هو المشارك الوحيد في هذه السلسلة من الأحداث الذي ما كان ليستطيع أن يغير الأحداث، وهذا يقودني إلى طرح سؤال بسيط للغاية. ألم يكن من الأفضل كثيراً لو أن السيد (ب) قد توجه مباشرة من النادي إلى منزل عاملة السويتش ليركل ذلك القط بنفسه؟ فلو أنه قد فعل، لما كان قد ترك ذلك الأثر السلبي على جميع هؤلاء الأشخاص الآخرين.

والآن، ومن أجل طرح سؤال أكثر أهمية، دعونا نلقِ نظرة على مجموعة من المواقف أو الأحداث التي تحدث لنا جميعاً في حياتنا اليومية. كيف يكون رد فعلك تجاه روح الدعابة؟ وماذا عن ابتسامة؟ أو مجاملة؟ وكيف تتعامل مع الأشخاص المتناغمين؟ وكيف تتعامل مع الأمر عندما تنهي صفقة بيع أو عندما يكون الناس لطفاء، وكرماء، وودودين معك؟ أو عندما يعتني بائع، أو نادل، أو نادلة باحتياجاتك بأسلوب مهذب وكريم؟ وماذا تفعل عندما يقول صديق أو جار شيئاً جميلاً عنك أو يصنع شيئاً من أجلك؟ أراهن أنك تشعر بالسعادة، وترد بابتسامة، وتكون ولطيفاً ومهذباً. أراهن أنك تشعر بالتقدير تجاه جميع تلك الأشياء وأنها تجعل منك شخصاً ودوداً كريماً. ومع ذلك -وبصراحة- فإن معظم الناس يتعاملون مع المجاملة الودودة بشكل مختلف عن الذي يتعاملون به مع تعليق سلبي أو معاملة وقحة.

أنت؛ وسكير الحانات

هل تستجيب للوقاحة، أو الغضب، أو الرفض، أو لنادل بطيء أو وقح أم أنك تبدي رد فعل فحسب؟ هل تستجيب للزحام المروري أو ليوم بارد كئيب، أم تبدي رد فعل فحسب؟ عندما يشن عليك أحدهم هجوماً لفظياً غير مبرر، هل تشن هجوماً مضاداً بدورك؟ هل تسمح للآخرين بجذبك إلى مستوى متدنٍ، أم أنك تدرك أن الحدث لا علاقة له بك أنت شخصياً على الأرجح؟ ربما كان شخص آخر قد توقف أمام قطته و"ركلها". وبالمصادفة البحتة كنت أنت التالي في طريقه. عندما يطلق سائق السيارة التي تقف خلفك في الصف نفير سيارته متعجلاً إياك، بالرغم من حقيقة أن المرور متوقف لمسافة ميل أمامك، ماذا تفعل؟ هل تستدير للخلف وتلوح له بقبضتك بينما تلقي عليه نظرة ازدراء؟ هل تسمح له بأن يجذبك إلى مستواه المتدني، أم أنك تستجيب، وتبتسم، وتقول لنفسك: "إن كون أحدهم قد "ركل قطته" ليس سبباً يجعلني أسمح له بأن يركل قطتي أنا".

عندما يخرج شريك حياتك بعض الإحباط المكبوت بداخله في وجهك، فهل تستجيب وتحاول توطيد العلاقة أم أنك تبدي رد فعل غاضباً وتدمر العلاقة؟ هل تستجيب عندما يتم تخطيك في الترقية، أو منحك درجة "مقبول" بدلاً من "ممتاز"، أو عندما تفقد صفقة كبيرة، أو تتعرض للازدراء من جانب رئيسك، أو عندما لا تتم دعوتك إلى حفل، أو عندما تفشل في الانضمام لفريق كرة القدم بالمدرسة، أو تفشل في انتخابات رئاسة النادي، أم أنك تبدي ردود

أفعال فحسب؟ إن الطريقة التي تتعامل بها مع مواقف "ركل القطط" السلبية تحدد إلى حد كبير مقدار نجاحك وسعادتك في الحياة.

إن سكير الحانة، والقائد الاجتماعي، والطالب المتفوق، والمليونير العصامي، والأم المثالية جميعهم يشتركون في الكثير والكثير. إن كل فرد منا يواجه الإحباط، والألم، وخيبة الأمل، واليأس، والهزيمة. والفارق في الإنجاز بيننا هو في الأساس الاختلاف في الطريقة التي نتعامل بها مع سلبيات الحياة. فالسكير يستجيب بقوله: "يا لي من مسكين"، وفي محاولة منه لإغراق مشكلاته عن طريق تناول المسكرات، يغرق هو في إدمان الكحوليات. أما الشخص الناجح، فيواجه المشكلات المشابهة وربما الأكبر في كثير من الأحيان، ويستجيب لها بشكل إيجابي، ويبحث عن الفوائد الكامنة في المشكلة، ويخرج منها أكثر قوة ونجاحاً. **إننا لا نستطيع تصميم مواقف الحياة وفقاً لما نريد، ولكن يمكننا تصميم المواقف الذهنية الملائمة لها؛ قبل أن تحدث.** هذا هو التحكم في المواقف الذهنية، وستتعلم "كيفية" صنع هذا التحكم خلال هذا الكتاب. ستعرف أنه عندما يشن عليك أحدهم هجوماً لفظياً غير مبرر فإن ذلك يكون في معظم الحالات لأن شخصاً آخر "ركل قطته". ستعرف أن الأمر لا علاقة له بك. والأكثر أهمية من ذلك أنك ستعرف أيضاً كيف تستجيب بشكل إيجابي لهذه السلبية وللسلبيات الأخرى كذلك.

وكبداية، دعني أقترح عليك في المرة القادمة التي تتعرض فيها لنوبة غضب من أحدهم (ولتكن البداية بأحد الأحباء المقربين) دون أن ترتكب خطأً يستحق ذلك (ويجب أن تكون على يقين من أنك لم ترتكب خطأً يستحق ذلك)، أن تبتسم وتقول مثلاً: "عزيزتي، هل ركل أحدهم قطتك اليوم؟". وإذا مر هذا الموقف بسلام (وسوف يمر)، يمكنك أن تجرب مع بقية الناس مع قليل من التعديل. فعندما يضايقك أو يزعجك شخص غريب أو أحد معارفك العابرين بدون سبب واضح (ومرة أخرى أؤكد عليك أنه لابد أن تكون بريئاً تماماً)، فقط ابتسم وقل: "لدي سؤال غير مألوف أود طرحه عليك: هل ركل أحدهم قطتك اليوم؟". هذا السؤال يجلب تنوعاً كبيراً من الاستجابات (ولا تندهش إذا رد عليك هذا الشخص بشيء من الاستياء على الأرجح قائلاً إنه ليس لديه قطة). هذا يعني حقاً أنك تستجيب بإيجابية لما هو سلبي، وبشكل جيد لما هو بغيض. من الطبيعي والبشري أن تشعر أن الشخص الآخر لا يستحق مثل هذه المعاملة الكريمة منك، وقد تكون محقاً في شعورك هذا، ولكن هذه الاستجابة هي الأفضل بالنسبة لك وأنت تستحق أفضل معاملة تستطيع أن تمنحها لنفسك.

عندما تسقط، انهض

والآن، دعونا نلق نظرة إيجابية على بعض التفكير السلبي. لقد انتهج زميلي وصديقي الراحل كافيت روبرت أسلوباً فلسفياً منعشاً وسليماً في رحلته في دراسة السلبية عندما لاحظ أنه



لا تكن ممن يركلون القطط.
استجب بشكل إيجابي للمواقف السلبية.

"لا أحد يفشل عن طريق السقوط أو الشعور بالجزع. إن الناس يفشلون فقط إذا ظلوا في وضع السقوط أو ظلوا على حالهم من السلبية". وأكد كافيت على أنه يجب عليك أن تكون مثل إطار منفذ. ينبغي أن تخلصك الهزيمة من شيء ما وتحررك إلى حد ما. وما لم يحدث هذا، فسيكون ذلك إشارة قوية على أنك لم تكن فقط لا تبالي بالخسارة، وإنما أنك لم تكن ملتزماً شعورياً بالرغبة في الفوز أيضاً.

ولكن، دعني أضف أنني أتحدث عن استجابتك الداخلية للهزيمة. من الواضح أنني لا أرى أنه ينبغي عليك أن تحزن، أو تستاء، أو تنتابك نوبة غضب، أو تنخرط في أي سلوك طفولي غير مسئول آخر. كن كريماً، ومهذباً، وناضجاً، وتذكر أنك إذا تعلمت من الهزيمة، فإنك لم تخسر بالفعل. وبهذا الموقف الذهني الجديد، تكون احتمالات دخولك دائرة الفائزين كبيرة بعد المواجهة التالية.

يجب أن تكون قادراً على الشعور بالحماس لكي تتمكن من تحقيق أقصى استفادة ممكنة من الموهبة التي تمتلكها. بصراحة، لقد كنت أحار دائماً عند البحث عن السبب الذي يجعل أي شخص يعتقد أنه أخطأ خطأً بشعاً ومن ثم تراوده مشاعر الذنب، والشك، وإدانة الذات في أي وقت يشعر فيه بشيء من الجزع أو اليأس. إن تلك حالة طبيعية تماماً، ولا بأس مطلقاً من أن يشعر المرء بمثل هذا الشعور بين الحين والآخر. ومع ذلك، دعني أؤكد لك أنه بالرغم من أن الشعور بمشاعر الضيق والاكتئاب قد يكون طبيعياً ولا بأس به، فإنه من غير الطبيعي ومن المؤذي حقاً أن تظل على هذه الحال. تذكر فحسب أنك لا تغرق لمجرد السقوط في الماء، إنك تغرق فقط إذا بقيت في الماء للأبد.

إذن، كيف تنهض بعد أن تسقط؟ أولاً: عليك أن تدرك أنك "سقطت". وثانياً: عليك أن تدرك أن **المواقف "الميئوس منها" نادرة، إن كانت موجودة أصلاً، ولكن هناك العديد من الناس ممن يفقدون الأمل في مواجهة بعض المواقف.** ثالثاً: اعلم أن الظرف طارئ. ورابعاً: ضع حداً زمنياً للفترة التي تقضيها في وضع السقوط. مثال: عندما تغلب جيمي كارتر على جيرالد فورد في انتخابات الرئاسة في الولايات المتحدة، كنت محبطاً إلى حد هائل. لقد كنت واثقاً أن السيد فورد كان سيصبح رئيساً أفضل للبلاد. وبعد انتهاء الانتخابات، كان علي أن أحدد ما إذا كنت سأساعد أم سأعوق السيد كارتر، وبلادي، ونفسي. كنت أعلم ما ينبغي علي القيام به، وما يمليه علي ضميري ومبادئي، ولكنني كنت محبطاً وشعرت أنني "كسبت" بضعة أيام من البؤس والشقاء، لذا فقد حددت تاريخ ١٥ نوفمبر كيوم للنهوض. وفي الفترة الفاصلة، دعمت وغذيت تلك الأفكار السلبية حول السيد كارتر. وفي ١٥ نوفمبر، بدأت في قراءة "أشياء طيبة" عن جيمي كارتر. واستمتعت إلى مؤيدي كارتر ومشجعيه، وبحثت عن بعض المعلومات، وتتبعت طريقة تفكيره في لقاءات مجلس الوزراء، ودرست بعض النظم والإجراءات التي وضعها من أجل تحقيق الاستقامة في الحكومة. وفي غضون أيام، كنت أشعر بالدهشة تجاه التغير الضخم الذي طرأ على صورته في نظري.

وفي الأمور الأقل أهمية، من المؤكد أن ساعتين من الزمن تكونان كافيتين للبقاء في وضع السقوط وحالة الإحباط، ولكنك تتبع نفس الأسلوب. وفي معظم الحالات، ستكون اتصالاتك مع الآخرين على هذا النحو على الأرجح: الشخص الآخر: "كيف حالك؟". أنت: "بخير حال بعد الحادية عشر والنصف". الشخص الآخر: "ولماذا بعد الحادية عشرة والنصف؟". أنت: "لقد عانيت من إحباط ما لتوي، وسأكون سلبياً حتى هذا الوقت". الشخص الآخر: "أتعني أنك ستكون سلبياً حتى الحادية عشرة والنصف، ثم ستكون إيجابياً بعد ذلك؟". أنت: "نعم، هذا صحيح". الشخص الآخر: "هذا سخف. فإذا كنت ستتحول إلى الإيجابية بعد الحادية عشرة والنصف بإرادتك، فلماذا لا تفعل ذلك الآن؟". أنت: "كلا بالتأكيد! لقد بذلت الكثير من الجهد من أجل هذه المعاناة، وأشعر أنني أستحقها، وسوف أستمتع بها لبعض الوقت. سأتوصل إلى تسوية للأمر مع نفسي وأكون إيجابياً في الحادية عشرة والنصف، وليس قبل ذلك بدقيقة واحدة". إنه أمر سخيف بحق، وربما كان مضحكاً حتى، ولكنه يفلح ويؤدي الغرض منه لأنك بذلك تضحك على مشكلاتك بدلاً من أن تبكي عليها.

أعتقد أن هذا المثال سيساعدك في تقبل قولي بأن المواقف الميئوس منها قليلة ونادرة للغاية بحق. هناك لوحة شهيرة تصور الشيطان جالساً أمام لوحة شطرنج، وأمامه على الجانب الآخر فتى شاب. تظهر اللوحة أن الشيطان قام بحركته، وأن ملك الفتى الشاب يبدو أنه قد مات. وكانت الهزيمة واليأس يحفران ملامحهما على وجه الشاب. وفي أحد الأيام، وقف عبقري الشطرنج العظيم بول ميرسر يتأمل اللوحة. لقد درس الوضع على لوحة الشطرنج بعناية وفجأة أنار وجهه وتهللت أساريره بينما كان يصيح قائلاً للشاب الذي يظهر في اللوحة: "لا تستسلم، لازالت لديك حركة إضافية!". وأنت أيضاً، ستكون لديك دائماً "حركة إضافية".

ودعني أؤكد على نقطة. إن الموقف معد. إنه مثل الأنفلونزا. فإذا كنت ترغب في الإصابة بالأنفلونزا، فإنك ستذهب إلى شخص مصاب بها وتتعرض لها. وفي أي وقت ترغب فيه في الإصابة بعدوى ما، فقط اذهب إلى حيث تنتشر تلك العدوى وتسود. وإذا كنت ترغب في الإصابة بعدوى الموقف الذهني السليم، فاذهب إلى حيث يوجد. ابدأ بالذهاب إلى الأشخاص الذين يتحلون بالموقف الذهني السليم. وإذا كان هؤلاء الأشخاص غير متواجدين أو متاحين أمامك باستمرار، فاذهب إلى الكتاب المناسب، أو إلى ندوة أو حلقة دراسية مثيرة، أو الجأ إلى شريط صوتي لمتحدث تحفيزي ملهم.

في عالم اليوم، الجميع تقريباً يتفقون على ما كنت أحاول إقناعك به. المدرسون، والمدربون، والأطباء، ومديرو المبيعات، والأمهات... إلخ، جميعهم يتفقون على أن الموقف الذهني السليم مهم. والسؤال هنا هو: "كيف يمكننا امتلاك الموقف الذهني الإيجابي والاحتفاظ به بعد ذلك؛ بغض النظر عن الظروف الخارجية، والأشخاص الآخرين، والطقس... إلخ؟". يسعدني أنك سألت هذا السؤال. وستأتيك الإجابة عنه في الفصلين التاليين.

الفصل ١٥

حماية موقفك الذهني

عقلك يعمل بهذه الطريقة

معظم الأشخاص الناجحين السعداء الذين أعرفهم يرغبون في معرفة أسباب وكيفيات الحياة. امنح الناس الأسباب الكافية للقيام بالأشياء عندما تخبرهم بما يفعلونه وسوف يشعرون أنهم جزء من المشروع وليسوا مجرد موظفين ينفذون الأوامر وحسب. ستكون النتائج أفضل بالتأكيد. وحيث إن هذا الفصل قد يكون الأكثر أهمية في الكتاب بأسره (فهو بالتأكيد الفصل الذي من شأنه أن يقدم أسرع النتائج)، أود أن أوضح بلغة سهلة غير متخصصة الطريقة التي يعمل بها العقل بحيث تفهم لماذا نقترح عليك اتخاذ خطوات معينة واتباع الإجراءات التي نوصي بها. وبعد ذلك سوف نبدأ في منهج محدد للغاية من شأنه أن يمكنك من "حماية" موقفك وبناء أساس راسخ يجعل مواقفك تتحكم في ظروفك بدلاً من أن تتحكم ظروفك في مواقفك.

إن العقل يعمل مثل بستان. الجميع يعلمون أنك إذا زرعت الحبوب فإنك لن تجني ثمار البطاطس؛ سوف تجني الحبوب. ومن المؤكد أنك لا تزرع حبة لكي تجني حبة؛ إنك تزرع حبة لتجني الكثير من الحبوب. فبين مرحلة الزرع ومرحلة الحصاد، تكون هناك زيادة هائلة في عدد الحبوب. وتلك هي الطريقة التي يعمل بها العقل. أياً كان ما تزرعه في العقل، يكون هو ما تحصده؛ مضاعفاً. ازرع شيئاً سلبياً أو شيئاً إيجابياً وسوف تحصد ما تزرعه مضاعفاً، لأنه في مرحلة ما بين الزراعة والحصاد، يدخل الخيال الصورة، ويضاعف النتيجة.

وفي بعض الجوانب، يعمل العقل أيضاً مثل بنك للأموال، ولكن في جوانب أخرى، يعمل بطريقة مختلفة تماماً. فعلى سبيل المثال، يستطيع أي شخص أو أي شيء (راديو، تليفزيون... إلخ) أن يصنع إيداعاً إيجابياً أو سلبياً في بنك العقل. وبوجه عام، أنت الشخص الوحيد القادر على وضع الإيداعات في حسابك البنكي، وجميع الإيداعات البنكية إيجابية.

وأنت الشخص الوحيد الذي يحدد من له حق السحب من حساب البنك أو العقل. وجميع السحوبات من بنك المال تقلص الحساب. وسحوبات العقل تزيد قوتها إذا استخدمت "العداد" الصحيح.

وفي بنك العقل هناك صرافان؛ كلاهما مطيع لكل أمر تصدره له. أحد هذين الصرافين إيجابي ويتعامل مع الإيداعات والسحوبات الإيجابية. والآخر سلبي، وهو يتلقى جميع الإيداعات السلبية ويقدم لك تغذية رجعية سلبية أيضاً.

وباعتبارك مالك عقلك، فإن لك سيطرة كاملة على جميع السحوبات ومعظم الإيداعات. وتمثل الإيداعات خبراتك الكلية في الحياة. والسحوبات تحدد نجاحك وسعادتك في الحياة. وبالطبع فإنك لا تستطيع أن تسحب أي شيء لم يتم إيداعه أصلاً (هذا صحيح في بنك الأموال أيضاً، أليس كذلك؟).

وكل تعامل بالإيداع أو بالسحب يشتمل على اختيار الصراف الذي سيتم استخدامه. واجه الصراف السلبي بمشكلة ما وسوف يذكرك بمدى سوء أدائك في الماضي. سوف يتنبأ لك بالفشل في مواجهة مشكلتك الحالية. واجه الصراف الإيجابي بالمشكلة وسوف يخبرك بحماس عن مدى نجاحك في التعامل مع مشكلات أكثر صعوبة بكثير فيما مضى. سوف يقدم لك أمثلة على مهارتك وذكائك ويؤكد لك أنك تستطيع حل هذه المشكلة بسهولة. وكلا الصرافين على حق، لأنك سواء اعتقدت أنك تستطيع أو اعتقدت أنك لا تستطيع، فإنك على حق في كل الأحوال!

إنك تعلم الآن بالتأكيد أنه ينبغي عليك أن تتعامل مع الصراف الإيجابي فقط، ولكن هل تستطيع ذلك، وهل ستفعل ذلك؟ إن التوجه الطبيعي هو القيام بالسحب من آخر الإيداعات التي أودعتها عقلك، بغض النظر عما إذا كان هذا الإيداع إيجابياً وفعالاً أم سلبياً ونقدياً. إنني أؤكد على أنك تميل دائماً إلى السحب من الإيداع الأخير. ومن الواضح هنا أن إجمالي الإيداعات في عقلك سوف يسيطر على السحوبات.

الأسئلة الآن من فضلك: هل كانت الإيداعات في الغالب صادقة أم غير صادقة؟ أخلاقية أم غير أخلاقية؟ متحفظة أم متحررة؟ كريمة أم أنانية؟ موفرة أم مبذرة؟ جريئة أم حذرة؟ كسولة أم مجتهدة؟ إيجابية أم سلبية؟ رأسمالية أم اشتراكية؟

إنني أؤكد على هذا: إن الكثير من النفاية السلبية يتم إلقاؤها -وتم إلقاؤها من قبل- في عقلك، ولكن الكثير من الإيداعات والتأكيدات الإيجابية، الطيبة، النظيفة، الفعالة أيضاً تم

وضعها في عقلك، وهناك المزيد منها في الطريق. والآن نأتي إلى تفاصيل كيفية دفن الإيداعات السلبية بالمزيد من الإيداعات الإيجابية بحيث يكون الصراف الإيجابي مزوداً دائماً بحلول وإجابات إيجابية عندما تحاول القيام بسحب.

النفاية على الأرض في مقابل النفاية في العقل

لو أنني جئت إلى منزلك ومعي دلو مليء بالنفاية وقمت بإلقائه على أرضية حجرة المعيشة بمنزلك، فستثور المشكلات؛ وبسرعة. سيحدث واحد من ثلاثة أشياء: فإما أنك ستحاول إيذائي جسدياً، وإما تستدعي الشرطة لتلقي القبض علي، أو تحضر مسدسك وتقول: "والآن يا زيجلار، أراهن أنك تستطيع تنظيف النفاية عن الأرض". وأنا أيضاً أراهن أنني أستطيع. وفي واقع الأمر، فإنني على الأرجح سأقوم بالمهمة بكفاءة كبيرة بحيث لن يتبقى أثر للقمامة على الإطلاق. ومع ذلك فإن المثير في الأمر هو أنك على الأرجح سوف تظل تخبر أصدقاءك وجيرانك عن ذلك الشخص الذي جاء إلى منزلك وألقى بالقمامة على الأرض. وستظل على مدار شهور على الأرجح تقول: "كدت أطلق النار عليه، والآن أتمنى لو أنني قد فعلت". لقد كنت ستجعل من إلقاء القمامة على أرضية منزلك قضية كبرى.

فماذا أنت فاعل للأشخاص الذين يلقون القمامة في عقلك؟ كيف تستجيب لأولئك الأشخاص الذين يجيئونك ليخبروك عن الأشياء التي لا تستطيع القيام بها عندما يضعون لك أسقف قدراتك؟ كيف تستجيب للأشخاص الذين يقولون أشياء غير طيبة عن منتجك، أو شركتك، أو مدينتك، أو بلدك، أو أسرتك، أو رئيسك، أو مدرستك؟ ماذا تفعل لهؤلاء الأشخاص الذين يلقون بنفاياتهم السلبية في عقلك؟ ربما كنت تبتسم فحسب وتقول: "هذا لن يؤذيني حقاً. لا يزعجني أن تلقي بالنفاية في عقلي". ودعني أقل لك شيئاً يا صديقي، فهنا تكون مخطئاً إلى أقصى حد يمكنك أن تصل إليه". فلو أنك ألقيت القمامة بداخل عقلك، فإنها سوف تنعكس على حياتك الخارجية. والشخص الذي يلقي بالنفاية في عقلك يؤذيك إلى حد أكبر بكثير من الشخص الذي يلقي بالنفاية على أرضية منزلك، لأن كل حمل من النفاية العقلية يؤثر بشكل سلبي سيئ على إمكانياتك ويخفض توقعاتك وآمالك بشدة.

إن كل فكرة تدخل عقلك لها تأثير، إلى حد ما. فعلى سبيل المثال، لم تثمر الأبحاث المكثفة التي تم إجراؤها على الإصابة بالبرد عن أية بيانات صحيحة يعتمد عليها فيما يتعلق بسبب الإصابة بالمرض أو فيما يتعلق بعلاجه. ومع ذلك، فلقد أثبتت الأبحاث بما لا يدع مجالاً للشك أنه يكون من المرجح بشدة أن تلتقط عدوى البرد عندما تكون في حالة عاطفية سيئة أو عندما تشعر بالاكتئاب. إن "الفكر الفاسد" يسبب المشكلات حقاً، أليس كذلك؟

وعلى الجانب الآخر من القضية، فإن "الفكر الإيجابي"، كما تحدث عنه د. نورمان فينسنت بيل، يصنع نتائج إيجابية رائعة. في عام ١٩٦٩، أصيب تشارلز ريتر من مدينة ساك سيتي، إيوا بالسرطان، وكان من المحتم إزالة إحدى كليتيه. وبعد ثلاثة أشهر، تم اكتشاف ورم خبيث في كلتا رئتيه. وحيث إن تشارلي لم يكن قادراً من الناحية البدنية على الخضوع لعملية جراحية، فلقد سأله الأطباء في عيادة مايو كلينيك ما إذا كان مستعداً لتجربة عقار تجريبي أم لا. ولأنه لم يكن هناك ما يمكن أن يخسره، بل كان من الممكن أن يكسب حياته، وافق تشارلي ريتر على تجربة الأمر. كان هذا العقار بالتحديد لا يفلح في العلاج إلا مع الأشخاص الذين يتجاوزون الستين من العمر، ولا يفلح إلا في ١٠٪ فقط من الحالات. ولقد أفلح مع تشارلي؛ لقد عاش بعد ذلك لمدة ست سنوات ومات متأثراً بأزمة قلبية. ولم يظهر أي أثر على إصابة تشارلي بالسرطان عند تشريح جثته. وبالمصادفة، اكتشف أطباء مايو كلينيك أن مرضى السرطان الذين يفلح العقار في علاجهم يشتركون في أمرين: إنهم جميعاً يتمتعون برغبة هائلة في الحياة، وأنهم جميعاً يؤمنون بأن العقار سيفلح معهم.

هذا سخف

يدهشني باستمرار التفاوت الكبير في تفكيرنا بشأن القيمة النسبية لما يدخل عقولنا. إنه الرأي الإجماعي لطلاب التقدم الجادين والقائل بأن التعليم مهم. إنهم يستشهدون بدراسة وراء أخرى "تثبت" قيمة التعليم ويقدمون أدلة لا يمكن دحضها على دعواهم. إنهم "يثبتون" أن ما تتعلمه، وما تضعه في عقلك، له أثر بالفعل؛ أثر إيجابي. وما يدعو للسخرية هو أن العديد من هؤلاء الناس أنفسهم يزعمون بقوة وحماس أنه لا ينبغي علينا أن نشعر بالقلق تجاه الإباحية القذرة التي يتم طباعتها وتوزيعها أو يتم عرضها على شاشات التليفزيون لأن تلك المادة التي تضعها في عقلك لا يمكن بحال أن تؤثر عليك أدنى تأثير. وأرجو أن تكون متفقاً معي على أن التفكير بهذه الطريقة ينقصه الاتساق والثبات إلى حد ما. فمن الواضح أنك تستطيع الحصول من الأوراق المطبوعة، أو الكلمات المنطوقة، أو من شاشة التليفزيون على المعلومات التي تلهمك للوصول إلى مستويات أكثر ارتفاعاً؛ أو تؤثر سلباً على الحماس والتحفز والمعنويات.

وأسارع وأضيف أن هذا ليس رأياً. ففي عام ١٩٧٢، أعلن الجراح العام في الولايات المتحدة الأمريكية -بعد دراسة استمرت لمدة عامين- أن هناك أدلة على وجود علاقة سببية مؤكدة بين العنف على شاشات التليفزيون وبين السلوك المناهض للمجتمع. ووجدت دراسة أجرتها شبكة أيه بي سي أن معدلات القتل تضاعفت بعد ١٠ إلى ١٥ عاماً من ظهور التليفزيون في مناطق معينة من الولايات المتحدة وكندا. وفي مسح تم إجراؤه على من تتراوح أعمارهم بين ١٠ و ١٦ عاماً، قال ٦٢ بالمائة إن الجنس على شاشات التليفزيون يؤثر في نظرائهم ويجعلهم يرغبون في ممارسة الجنس بينما يكونون في سن صغيرة للغاية على ذلك.

قدم د. ألبرت بندورا من جامعة ستانفورد، ود. ليونارد بركويتز من جامعة ويسكونسن دراسات تثبت أن الأشخاص الذين يرون مشاهد العنف تزداد احتمالات سلوكهم سلوكيات عدوانية عنيفة بالنسبة للأشخاص الذين لا يرون مثل تلك المشاهد بنسبة الضعف تقريباً. إن عرض ومشاهدة العنف يمكن أن تجعل أي شخص يصبح أكثر عدوانية. ووفقاً لما يقول د. بركويتز: "من المؤكد تماماً أن الأشخاص الذين يشاهدون أفلام الجنس سيكونون نشيطين جنسياً بعد مشاهدتها". وحيث إن الشاب الأمريكي المتوسط يقضي حوالي ١٧٠٠٠ ساعة تقريباً في مشاهدة التليفزيون بحلول الوقت الذي يتخرج فيه في المدرسة العليا، فإن ما يشاهده سيؤثر حتماً على أفكاره، ومن ثم، أفعاله وتصرفاته.

ازرع السلبيات؛ تحصد السلبيات

ومع الأسف، وبسبب البيئة السلبية التي نعيش فيها، فإن معظم الناس يتوقعون الأسوأ، ونادراً ما تخيب توقعاتهم. إنهم يزرعون السلبيات، لذا فإنهم يحصدون السلبيات. وإليك مثالاً: غداً صباحاً، عندما تصل إلى العمل، تخيل أنك رأيت ملحوظة من الرئيس على مكتبك يقول فيها: "تعالَ إلى مكتبي بمجرد أن تصل". وتتوجه من فورك إلى مكتبه، ولكن سكرتيرته تعترضك وتوضح لك أنه مشغول لبضع دقائق، وأنك يجب أن تنتظر. والآن تبدأ عملية التفكير: "ليتني أعرف ما يريد. أتراه رآني أغادر العمل مبكراً بالأمس؟ أتراه رأى المشادة العنيفة التي حدثت بيني وبين جوي أمام الموظفين؟ أم تراه...". وتستمر الأفكار وتتواصل على هذا النحو. نعم، هذا صحيح؛ إننا نزرع بذرة سلبية، وغالباً ما نحصد محصولاً سلبياً.

دعني أعطك مثالاً آخر: عاد جوني الصغير من المدرسة إلى المنزل ومعه ملحوظة من مدرسه تدعوك لاجتماع في المدرسة. ستكون فكرتك الأولى هي: "ترى ما المشكلة؟". وربما تتساءل: "ما الذي فعله هذه المرة؟". إننا مع الأسف نضع الكثير جداً من السلبيات في عقولنا، **لأن أي شيء نضعه في عقولنا سيكون هو ما يخرج منها وما تعكسه سلوكياتنا وتصرفاتنا.** مثال: كانت تريزا جونز من ويلمينجتون، ديلور تعاني من مرض خطير بالكليتين. وبعد أن نامت بمفعول المخدر، أجروا الاختبار الأخير عليها واكتشفوا أن الجراحة ليست ضرورية. إنهم لم يزيلوا أي كلية، ولكنها عندما استيقظت كان أول ما نطقت به هو: "آه، ظهري. آه، إنني أتألم. آه، كم أشعر بالسوء. آه، هذا مؤلم للغاية". وعندما قيل لها إنهم لم يجروا العملية، شعرت بشيء من الحرج. من الواضح أنها نامت بفعل المخدر وهي تتوقع الاستيقاظ وهي تتألم، وهذا بالضبط ما فعلته؛ استيقظت وهي تتألم. وفي عقلها، كانت آلامها حقيقية تماماً وكأن العملية قد تم إجراؤها.

أياً كان ما تضعه في عقلك، فإنه يصبح جزءاً من ذاتك الكلية. على سبيل المثال: لو أنك كنت قد ولدت في الصين، وتحدثت اللغة الصينية، وظللت تستمع إلى الأيديولوجية الصينية

طوال عمرك، فإنك ستكون صينياً في واقع الأمر **لأنك تتكون من مجموع ما يدخل إلى عقلك.** إن عبارة: "إذا لم تعش الحياة التي تؤمن بها، فإنك ستؤمن بالحياة التي تعيشها" هي عبارة تتجاوز بكثير كونها عبارة تقليدية مبتذلة. إن كل فعل تقوم به وكل فكرة تضعها في عقلك سيكون لها تأثيرها.

المرض الأكثر فتكاً في العالم

عندما كنت طفلاً صغيراً، كان مرض شلل الأطفال مرضاً مفزعاً يثير الرعب ويفرض ضريبة هائلة على الناس في شكل سيقان معوقة، وأجساد ملتوية، وحالات وفاة مبكرة. ثم ابتكر د. جونات سولك وزملاؤه لقاح سولك وتم تحجيم الدمار الذي يسببه شلل الأطفال إلى حد كبير. ومع ذلك، مازالت هناك حالات من مرض شلل الأطفال تحدث بين الحين والآخر لأن الوالد أو الوصي على الطفل -لسبب ما أو لآخر- لا يقوم بتطعيم الطفل ضد المرض. وعندما يحدث هذا -ونحمد الله على أنه حدث نادر لا يتكرر كثيراً- يهز العديد من الناس رؤوسهم ويتساءلون عن السبب الذي يمكن أن يجعل أي شخص يهمل شيئاً بسيطاً كهذا من شأنه أن يحدث كارثة كتلك في حين أن الإجراء المطلوب اتخاذه آمن وفعال بنسبة ١٠٠٪ تقريباً. ومع ذلك فإن ما يثير الدهشة حقاً هو أن هناك الآن حوالي ٢٠,٠٠٠,٠٠٠ طفل وشاب لم يتم تطعيمهم بلقاح سولك، ويعتقد بعض العاملين بمجال الصحة أن هناك خطراً حقيقياً محدقاً يتمثل في عودة انتشار المرض مرة أخرى.

ومع الأسف، هناك مرض آخر شديد الانتشار والتفشي وأكثر سوءاً بكثير من عدة جوانب. إنه يؤثر على الناس في جميع أعمار وأعراق وسلالات وألوان البشر. إنه يسبب من المشكلات الجسدية والعاطفية ما لا تسببه جميع الأمراض الأخرى مجتمعة. إنه يتسبب في المزيد من حالات الوفاة المبكرة، وفي تدمير المزيد من العلاقات الزوجية، وفي تيتيم المزيد من الأطفال، وفي المزيد من البطالة، وفي دخول المزيد من الناس إلى مؤسسات الرعاية الاجتماعية، كما أنه يصنع المزيد من المدمنين للمخدرات والكحوليات، ويتسبب في ارتكاب الجرائم بأكثر مما تفعل الأمراض الأخرى مجتمعة. وبالإضافة إلى هذا، فإنه أكثر الأمراض التي عرفها الإنسان عدوى.

هذا المرض المروع هو مرض "تصلب المواقف" وهو ينتج عن "الفكر الفاسد". ولحسن الحظ فإن هناك علاج لهذا المرض لو أنك كنت مصاباً به بالفعل، وهذا العلاج ناجح وفعال في كل من الحالات الخفيفة والشديدة جداً على حد سواء. وليس هذا كل شيء؛ فلقد طورنا الآن إجراءً تلقيحياً من شأنه أن يخفض احتمالات الإصابة بهذا المرض الرهيب في حالة أنك لست مصاباً به إلى صفر تقريباً، ويعالجك منه تماماً لو أنك مصاب به بالفعل.

والآن، قبل أن نواصل، دعني أطرح عليك سؤالاً: ما ظنك بإنسان يتعامل بشكل يومي

مع مرض قاتل ورغم ذلك يرفض تماماً تناول اللقاح الذي يحميه من المرض؟ وهنا عليك أن تتذكر أن اللقاح مجاني، ومتوفر، ولا يسبب الألم، وأن "الرئيس" قد وعد هذا الشخص بزيادة في الراتب لو أنه اتخذ فقط تلك الخطوة البسيطة من أجل حماية نفسه وحماية زملائه في العمل من هذا المرض شديد العدوى.

كن حريصاً في إجابتك لأنه من الواضح أنني أجهزك و"أقودك" نحو إجابة معينة. إلا أنني لا أقودك في طريق اللهو والشهوات، وإنما أقودك لأعلى السلم نحو القمة.

في الواقع، الأرجح أنك ستكون شديد الانتقاد لمثل هذا الشخص، أليس كذلك؟ ربما حتى تقول إنه شخص ساذج، غير ناضج، وبعيد إلى حد ما عن الذكاء والفطنة.

والآن إلى السؤال الواضح التالي: ما ظنك بذلك الشخص الذي رفض التطعيم أو حماية نفسه ضد "تصلب المواقف"، برغم حقيقة أن التطعيم كان ممتعاً ولا ينطوي على أية آلام، بالإضافة إلى أنه لم يكن فقط سيحمي صحته الجسدية والعقلية وإنما كان سيجعلها أفضل؟ وأكثر من هذا أنه كان سيحسن أداءه في العمل ويضمن له زيادة في الراتب، مع تحسين استمتاعه بالحياة وعلاقاته بالأصدقاء، وأفراد الأسرة، والزملاء، وحتى الغرباء. ما ظنك بأي إنسان يرفض تناول مثل هذا اللقاح؟

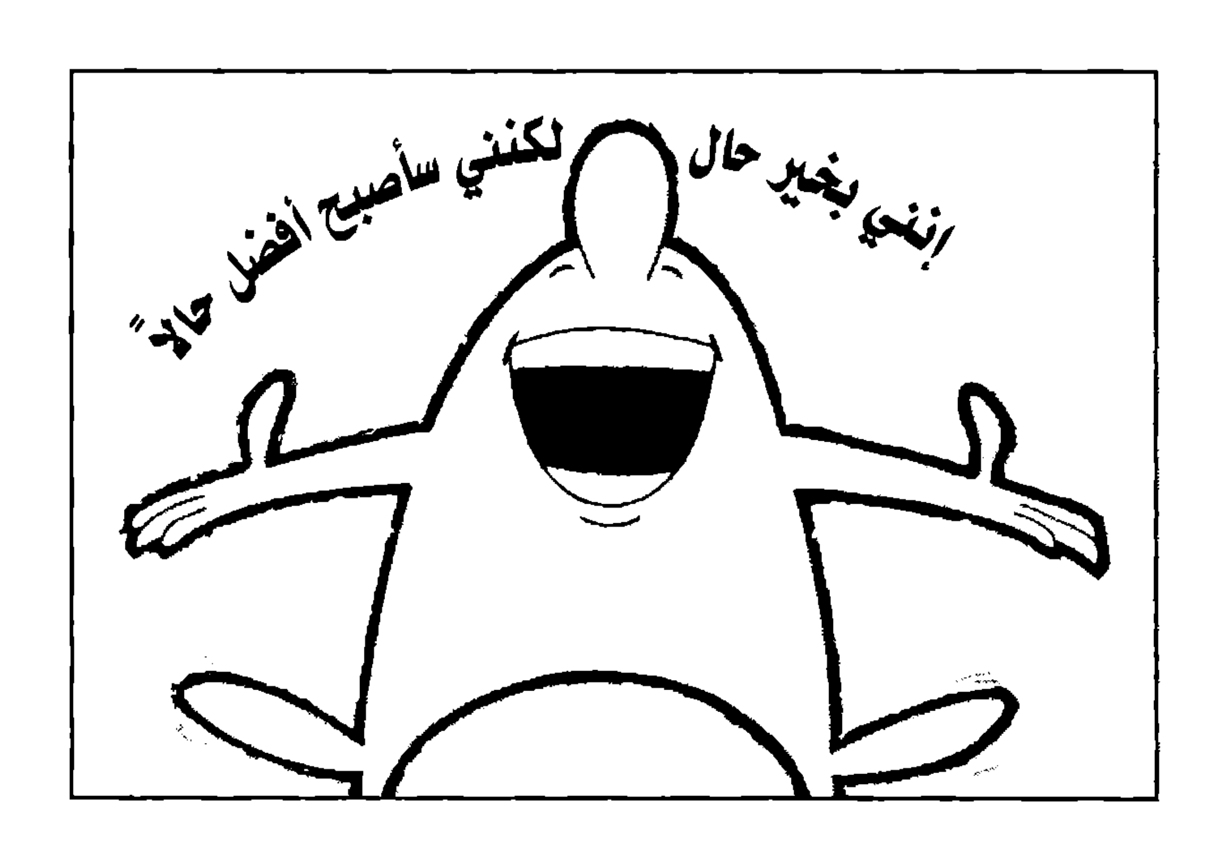
لعلك ابتسمت في هدوء (ما لم تكن مبتلى بمرض تصلب المواقف بالطبع)، وقلت شيئاً من قبيل: "سيكون المرء مزدوج الحماقة لو أنه رفض تناول مثل هذا العلاج". آمل أن يكون هذا هو ما قلته لأنك الآن ستحصل على فرصة لتقول نعم لتناول اللقاح الذي من شأنه أن يخلصك من "الفكر الفاسد" ويساعدك على تجنب "تصلب المواقف".

هذا العلاج هو حقاً عقد ضمان فريد ومميز من جميع الجوانب التي يمكنك تخيلها. إنه لا يكلف أي مال، كما أن قابليته للتجديد مضمونة، وفوائده تتزايد وتتضاعف بشكل يرتبط مباشرة بعدد المرات التي تستخدمه فيها. إنه عقد شخصي لأن الفوائد شخصية في الأساس، ولكنه أيضاً عقد "جماعي" لأنك تستطيع أن تقدم الفوائد للآخرين وتزيد فوائدك الشخصية في نفس الوقت. وفي حال كنت تشعر بالقلق تجاه ما سيكلفك هذا العلاج إياه، فدعني أريح بالك وأطمئنك أن التكلفة فيما يتعلق بالوقت، والجهد، والمال جميعها تكاد تصل إلى الصفر. إن كل لحظة تستثمرها في الأمر تعود عليك بزيادة مضاعفة عدة مرات في الفعالية. سيكون الاستثمار المالي ضئيلاً للغاية بحيث لا يمكن بحال أن يؤثر على مستوى معيشتك، في حين أن النتائج ستغير طريقة حياتك وتجلب لك عوائد مالية ضخمة. كما أن أدنى قدر تبذله من الطاقة في هذا الأمر سيكون مردوده المزيد من الطاقة، والحماس، والحيوية، والاستمتاع بالحياة.

وأقول بدون غموض أو مراوغة إنك إذا كنت ستشتري هذا العقد وتتبع الصيغة الموضحة به لمدة ٢١ يوماً فقط، فإنك ستحقق جميع الفوائد التي ذكرتها ووعدتك بها. سؤال مباشر: هل ستشتري العقد وتقبل النتائج بدون خداع أو تلاعب؟ إذا قلت "نعم"، فإنني على يقين من أنك

ستكون مستعداً للتوقيع على العقد التالي. (تذكر أنني أكدت لك منذ البداية أن هذا الكتاب كتاب عملي يتطلب التزاماً إذا كنت ترغب في تحقيق النتائج).

والآن، وبعد أن وقعت الوثيقة، أجد نفسي مضطراً للاعتراف بأنه مع كل هذه الوعود، هناك شيء واحد "نسيت" أن أخبرك به (والآن عزيزي القارئ، أرجو منك أن تبطئ سرعة قراءتك إلى عشرين كلمة في الدقيقة حتى نهاية هذه الفقرة). فبعد أن قرأت العبارة السابقة ورأيت أنني "نسيت" أن أخبرك بشيء ما، ماذا كان أول خاطر جال بذهنك؟ لو أنه كان شيئاً من قبيل: "تماماً كما كنت أتوقع، دائماً ما تكون هناك خدعة ما"، فإنني أود أن أحثك بحق على أن تكون شديد الحرص في التقدم ومتابعة كل مرحلة من مراحل الصيغة التي أعرضها عليك لأن لديك احتياجاً يمكن لهذه الصيغة أن تلبيه.



عقد تأمين مدى الحياة

التخلص من الفكر الفاسد

من أجل تجنب

تصلب المواقف

باعتباري شخصاً صاحب عقل سليم متزن طموح، ولدي رغبة قوية في أن أعيش حياة طويلة، وسعيدة، ومفيدة، ومثمرة، ومليئة بالمتعة، ومليئة بالمكافآت، أوافق بموجب هذا العقد على قبول جميع متع وفوائد هذا العقد الخاص بالتأمين مدى الحياة والذي تمت صياغته بغرض التخلص من "الفكر الفاسد" وتجنب المرض الأشد فتكاً وضراوة بين جميع الأمراض؛ وهو مرض "تصلب المواقف".

ولأنني شخص ناضج ومسئول وأرغب في الحياة إلى أن أموت، أدرك أنني عن طريق قبول الفوائد، يجب أن أتوقع بشكل كامل "الاستمتاع بالمكافآت والجوائز والهدايا" من خلال قبول الفرص والمسئوليات التي هي جزء متمم لهذا العقد.

وحيث إنني أعلم أن المتشككين والمتشائمين والناقدين لا يشعرون بالأمان، ولا يشعرون بالسعادة، ولا حتى محل ترحيب من الآخرين في معظم الأماكن، وحيث إن الإيمان هو حجر الزاوية للسعادة، فإنني أضيف توقيعي -بإيمان- وهو ما يضمن أنني سأستمر في اتباع الإجراءات والأساليب التي سيوضحها زيج زيجلار لكي أتمكن من الاستمتاع بجميع الفوائد الموضحة هنا.

بإيمان، وحب، وأمل

التاريخ ------   ____________

توقيعك

أضمن صحة وسريان هذا العقد إذا اتبعته بدقة كما نقترح عليك. هذا العقد سيفيدك بغض النظر عن سنك، أو جنسك، أو سلالتك، أو حجمك، أو لونك.

Zig Ziglar

الصيغة؛ الوثيقة؛ اللقاح... إلخ

إذا كنت ترغب في أن تشعر بالحماس تجاه أي شيء، سواء كان هذا الشيء هو الحياة، أو الوظيفة، أو الرياضة، أو الوطن... إلخ، فعليك أن تقوم ببعض البحث وتعثر على بعض المعلومات والمعرفة الخاصة بهذا الشيء. من الصحيح بشكل عام أن الناس يكونون سيئين في الأشياء التي لا يكونون على معرفة كافية بها. تعرف على شيء ما عن مدينتك الجديدة، أو عن جيرانك، أو عن الرياضة التي تثير اهتمام ابنك أو ابنتك. تلك نقطة بداية، ولكن دعنا نرَ كيف يمكننا صنع الحماس في جميع ما تلقي لنا الحياة به. لقد عرف علماء النفس منذ زمن بعيد أنك تشعر بالحماس عندما تتصرف بحماسٍ. **تظاهر بإحدى الصفات أو السمات، وسوف تمتلكها بالفعل فيما بعد. إنك تتمسك بها أولاً؛ وبعد ذلك تتمسك هي بك.**

تلك الصيغة لن تمكنك من إيجاد الحماس الفوري والموقف الذهني السليم فحسب، ولكنها أيضاً ستكون رهن إشارتك وفي خدمتك ٢٤ ساعة يومياً. ستتسبب في جعلك مفعماً بالطاقة، وممتلئاً بالتحفز، والإثارة، والنشاط بحيث ستتمكن من مضاعفة فعاليتك عدة مرات. والآن دعني أحذرك من شيء تناولته في الفقرة السابقة. إن الحماس يتحول إلى طريقة حياة، ومن العسير أن تكون متحمساً تجاه شيء واحد فحسب. ستكتشف بينما تصنع الحماس أنك تستمتع بالكثير من المرح، وتجذب الكثير جداً من الأشياء الطيبة، وتنجز المزيد والمزيد من الأعمال، وأنك قد تواجه بعض المواقف المالية السعيدة. سوف تنجذب إليك الأشياء الطيبة والأشخاص الطيبون وسوف تحظى بالمزيد من المتعة والمرح وتحقق النجاح الشامل.

إنك لن تحظى بالفوائد الضخمة -التي ستحصل على بعض منها في اليوم الأول- وحدك، وإنما سيستفيد أصدقاؤك، وزملاؤك، وأقاربك، وحتى الغرباء عنك بتلك الفوائد أيضاً. أدرك هنا أنني أقدم بعض المزاعم القوية والوعود البراقة التي قد تراها مبالغاً فيها، ولكن الآلاف من الشهادات التي وصلت إلينا جميعها تقول نفس الشيء أيضاً. إن الأمر يفلح حقاً.

الخطوة الأولى:
اعكس الطريقة التي تنهض بها من الفراش

إذا كنت ترغب في خلق الحماس والموقف الذهني السليم تجاه كل ما تقدمه لك الحياة، فستكون بحاجة إلى **أن تعكس الطريقة التي تنهض بها من الفراش.** كلا، لست أعني أن تخرج من الفراش بجانب جسدك المعاكس، وإنما أعني عكس الطريقة التي يبدأ معظم الناس يومهم بها، والتي عادة ما تكون محايدة أو معكوسة.

عندما يدق "جرس الفرصة"، ينوحون قليلاً، ويلطمون وجوههم، ويقولون: "أوه، كلا،

لا تقل لي إن وقت الاستيقاظ قد حان؛ إنني أشعر وكأنني أويت للفراش لتوي". العديد من الناس يبدءون كل يوم كما لو أنه سيكون يوم أمس آخر؛ ويوم الأمس لم يرق لهم بالطبع. وبهذه البداية، هل يكون هناك عجب في أن الأيام السيئة تتبع بعضها بعضاً؟ وهناك طريقة أفضل تبدأ بها يومك، وهي طريقة ستقدم لك نتائج أفضل بشكل هائل. اتبع هذا الأسلوب وسوف تكتسب الحماس باعتباره طريقة حياة دائمة ومستمرة.

والآن أود أن أزف إليك خبراً سيئاً وآخر سعيداً. الخبر السيئ أولاً. عن طريق اتباع هذا الأسلوب، سوف تشعر على الأرجح بأنك سخيف أو ربما حتى طفولي. وهذا الشعور سيتقلص إلى حد ما بواسطة الحقيقة التي تقول إن شريك حياتك (لو أن لك واحداً) سيكون هو الشخص الوحيد الذي يعلم بالأمر. والآن إلى الخبر السعيد. أولاً: سوف تحصل من الحياة على المزيد من البهجة والمتعة لك ولمن تعمل، وتعيش معهم. وبعد ذلك، سوف تكسب المزيد من المال. قد لا تحصل على هذا المال بشكل فوري، ولكنك ستكسبه، وبعد وقت قصير. (والآن جدياً، إنك ستكون مستعداً لأن تشعر أنك سخيف إلى حد ما لمدة خمس دقائق كل يوم إذا كان هذا يعني المزيد من المتعة والمرح، والمزيد من المال، أليس كذلك؟).

تنهض على الفور جالساً بانتصاب في فراشك، وتصفق يديك، وتقول: "هيا يا فتى، إنه يوم رائع للخروج واغتنام الفرص التي يقدمها هذا العالم".

والآن أريد منك أن تلقي نظرة على الصورة قبل أن تواصل. إنك تجلس على طرف الفراش بين النوم واليقظة وشعر ذقنك طويل. وليس هذا فحسب، وإنما تصفق يديك أيضاً وكأنك طفل في التاسعة من العمر وتقول: "هيا يا فتى، إنه يوم رائع للخروج واغتنام الفرص التي يقدمها هذا العالم". ولكن دعني أؤكد أيضاً على شيء مهم. لقد استيقظت من النوم، وهذا بالضبط ما كنت تريده عندما قمت بضبط ساعة التنبيه في الليلة السابقة. والأكثر أهمية من ذلك أنك اتخذت لتوك خطوة كبيرة نحو السيطرة على موقفك الذهني.

إنني أؤكد على هذا مع إدراكي الكامل أن هذا الكتاب ستتم قراءته (وتمت قراءته بالفعل) من جانب ملايين الرجال والنساء الناجحين من جميع الأعمار وجميع مناحي الحياة. إنني أدرك تماماً أيضاً أن بعض القراء سيظن أن هذا أمر صبياني. فإذا كان هذا هو ما تظنه، فإنني أحثك بشدة على أن تعطي الأمر تجربة صادقة مخلصة لأن احتياجك عظيم. وعلى أية حال، فإنه ليس لديك ما تخسره، وهناك الكثير مما ستكسبه.

ومن فضلك لاحظ وافهم أنك بدأت يوم الغد في الليلة السابقة عندما قمت بضبط "ساعة الفرصة" لكي توقظك في الصباح. لقد اتخذت قرارك في ذلك الوقت: "سوف أستيقظ غداً صباحاً في ذلك الوقت". وعندما ينطلق جرس المنبه في الصباح التالي، فإنك لا تتخذ قراراً جديداً. إنك ببساطة تتعامل مع القرار الذي اتخذته في الليلة الماضية.

وفي الليلة الماضية، اتخذت قرارك أيضاً بشأن الكيفية التي ستستيقظ بها، لذا فعند

سماعك أول صوت يصدره المنبه، فإنك إما تنهض من الفراش شاعراً بالضيق والانزعاج وتبدأ في الشكوى والنحيب، وإما تنهض شاعراً بالإثارة والامتنان. إحدى الطريقتين تبدأ بها يومك بشكل إيجابي والأخرى تبدأه بها بشكل سلبي. اتخذ القرار الصحيح في الليلة السابقة ثم نفذ القرار في الصباح التالي.

وإذا كانت زوجتك تغط في نوم عميق، أو كان أطفالك صغاراً ولا ترغب في إيقاظهم، فإنني أشجعك على أن تتدحرج على الفراش عندما يدق جرس منبه الفرصة، وتجلس على طرف الفراش، وتصيح صيحة صامتة تكور فيها قبضتيك وتقول كلمة "آه" صحية مفيدة. وبعد ذلك، وبدلاً من التصفيق بيديك بحيث تلتقيان معاً، قم بحركة التصفيق ولكن أوقف يديك قبل أن تلتقيا معاً. وإذا كنت تشعر أن الأسلوب الآخر يجعلك تشعر أنك شخص أحمق، فجرب هذا الأسلوب! لن تستطيع أن تمنع نفسك من الضحك على نفسك؛ وهو شيء صحي مفيد للغاية!

وفي الواقع، من المفيد للغاية أن تكون لديك مرآة كبيرة بالقرب من الفراش حتى تتمكن من رؤية مدى السخافة التامة التي تبدو عليها. إنها مسرحية كوميدية حية من فصل واحد، وما من إنسان طبيعي يستطيع أن يرى هذا المشهد دون أن يشعر بالمتعة وربما حتى ينفجر في الضحك. إنه مشهد سخيف ومضحك، وهذا ما يجعله مثيراً. إنك الآن تضحك على نفسك، وطالما كنت تفعل هذا، فليست لديك مشكلات حقيقية لا يمكن حلها. إن الشخص الذي لا يستطيع أن يضحك على نفسه هو الشخص الذي لا يستطيع احتمال أن يضحك عليه شخص آخر. إن قدرتك على الضحك على نفسك هو إشارة على النضج والاستقرار العاطفي. والأمر يكون أكثر نجاحاً وفائدة إذا استيقظ الزوج والزوجة معاً، لأنه في تلك الحالة تكون الكوميديا مزدوجة. إنكما تضحكان معاً كزوجين لا تضحكان على أحدكما الآخر. وهذا يجعل الحياة أكثر متعة على الفور كما أنه يقوي العلاقة الزوجية ويدعمها.

عندما تبدأ اليوم بالكثير من الإثارة والمتعة والحماس، تكون في طريقك نحو تحقيق الهدف، كما قال القائل: **"هذا يوم جديد من الأيام التي خلقها الله؛ سوف أشعر بالسعادة والابتهاج فيه"**. كنت أتمنى لو أن المساحة المتاحة هنا تكفي لأعرض عليكم نصوص ذلك العدد الضخم من المكالمات الهاتفية والخطابات التي تلقيتها من أزواج وزوجات يقولون فيها: "أتعلم، بسبب هذا الأمر، بدءنا نضحك معاً مجدداً، وهذا لم يفد زواجنا فحسب ولكنه جلب الفوائد للعديد من الجوانب الأخرى في حياتنا".

الغناء تحت الدش

الآن وقد استيقظت، خذ دشاً، وإذا لم يكن هناك أطفال صغار نائمون، فقم بغناء أغنية مرحة مبهجة بصوت مرتفع. لا تقل لي الآن ذلك الهراء القديم: "نعم، ولكنني لا أجيد

الغناء". اسمع، لقد تلقيت ذات مرة خطاباً من ميتش ميلر يطالبني بألا أحاول حتى الغناء معه، وأطفالي أنفسهم يطالبونني بعدم الغناء أمامهم بصوت مرتفع أبداً. ولكن لا نبرة الصوت ولا موهبة الغناء مهمة هنا. الفكرة هي الغناء نفسه. إن مفهوم الغناء تحت الماء مفهوم بسيط.

إنك لا تستطيع أن تكون سلبياً عندما تغني بأعلى صوتك. قال ويليام جيمس ذات مرة: "إننا لا نغني لأننا سعداء؛ إننا نكون سعداء لأننا نغني". (بالإضافة إلى أن هذا حقك في استخدام حمام منزلك). وعلى نفس المنوال أقول: "إننا لا نكف عن العمل واللعب لأننا نكبر في السن؛ إننا نكبر في السن لأننا نكف عن العمل واللعب".

وبالنسبة لرجل البيت، هناك بعض الفوائد الإضافية إذا اتخذ خطوة واحدة إضافية. فعندما تدخل إلى غرفة السفرة، قم بالدق على المنضدة بضع مرات وقل: "أرى أنكِ قمت بإعداد الجبن والبيض والخبز لوجبة الإفطار يا عزيزتي. هذا ما كنت أرجو أن تجهزيه للإفطار بالضبط". وحتى لو أنك كنت تتناول نفس الوجبة كل يوم على مدار الـ ٦٢٢ يوماً الماضية، فإن هناك شيئاً مثيراً يحدث. أولاً: ستنظر إليك زوجتك في دهشة مصدومة وقيمة الصدمة نفسها تستحق الكثير جداً. والأرجح أنه حتى وإن لم يكن طعام الإفطار على هذا القدر من الجودة، فإنها سوف تتحفز للأداء بشكل أفضل في اليوم التالي. وهذا يعني أنك ليس من المحتمل أن تخسر. (وفي الواقع فإن هذا الإجراء يعمل بشكل أفضل إذا كان الزوج هو الذي يجهز طعام الإفطار).

والآن دعني أوضح لك ما يحققه هذا الإجراء. حيث إن الفكر يسبق الفعل، فإنك تخطط للفعل في المساء لكي تنفذه في الصباح التالي. هذا من شأنه أن ينشئ عادة التخطيط الإيجابي، كما أن له نتائج شاملة ومؤثرة لأنه **"عندما تزرع فعلاً، تحصد عادة؛ وعندما تزرع عادة، تحصد شخصية؛ وعندما تزرع شخصية، تحصد مصيراً"**. والسبب بسيط: إن المنطق لا يغير شعوراً (كأن تكون سلبياً مثلاً)، ولكن الفعل يقوم بهذا. أو، كما يحب صديقي الطبيب بروس نورمان، مدير مدرسة ماجنت العليا للمهن الصحية في دالاس، تكساس، أن يقول: "إنك لا تستطيع أن تبتكر طريقة جديدة للفعل عن طريق الشعور، وإنما تستطيع أن تبتكر طريقة جديدة للشعور عن طريق الفعل".

ستتمثل النتائج النهائية لهذه الأفعال في حماس أكبر وأكثر حيوية، والتاريخ يثبت بشكل حاسم أن مصيرك يكون أفضل وأعظم إذا تبنيت موقف الحماس. عندما تستيقظ من نومك بحماس، وتذهب لتناول الإفطار بحماس، فإنك بذلك تجهز العدة ليوم جيد ومفيد. واليوم هو عمر مصغر، ومع الكثير من الأيام الجيدة، تكون لديك حياة طيبة. وهذا يفيد أيضاً العائلة والأصدقاء لأن الحماس أكثر عدوى من الحصبة. وبمجرد أن تتحلى بالحماس، فإنه سوف ينتشر وينتقل إلى أفراد أسرتك وأصدقائك وزملائك وسيستفيد الجميع.

وتلك الأفعال لها أيضاً فائدة إضافية لأنها توفر هجوماً أمامياً فعالاً على واحد من أكبر العقبات التي تعوق الإنسان في تسلقه نحو قمة سلم النجاح، وتلك العقبة هي التسويف. فإذا

كان التسويف إحدى مشكلاتك، فإن تلك الإجراءات البسيطة يمكن بالفعل أن تكون هي البداية نحو التغلب على تلك المشكلة. وسيصبح هذا أكثر وضوحاً عندما نصل إلى قسم العادات.
أما بالنسبة للوقت الحالي، فينبغي أن يكون واضحاً أنك قبل أن تستطيع الذهاب إلى أي مكان، يجب عليك أولاً أن تبدأ. وينبغي أن يكون واضحاً أيضاً وبنفس القدر **أن الكيفية التي تستيقظ بها في الصباح من شأنها أن تلعب دوراً مهماً في تحديد مدى الارتفاع الذي تبلغه في الحياة.**

وعند هذه النقطة، سأذكر فقط أن إجراء الاستيقاظ في الصباح هذا هو عادة "جيدة" وكل عادة جيدة يجب التمسك بها واعتناقها مدى الحياة. إلا أن هناك ملاحظة مشجعة وهي تتلخص في حقيقة أنك سوف تحصد بعض الفوائد "المثيرة" منذ البداية –وربما حتى من اليوم الأول– وفي غضون ٢١ يوماً متتالياً فقط، ستكون التغييرات التي ستحدث ضخمة وجذرية.

الخطوة الثانية: حدد بعض الرموز

إننا نعيش اليوم في مجتمعات سلبية في الأساس. فعلى سبيل المثال، عشرات الآلاف من التطبيقات والإشارات المعلقة في زوايا الشوارع في كل مدينة وفي كل تقاطع طرق في جميع أنحاء البلاد يتم الإشارة إليها على أنها إشارة "حمراء"، أو "توقف"، أو "زحام مروري". وهذا سلبي بشكل واضح، لأن الإشارات في واقع الأمر هي إشارات انطلاق. وإذا كنت لا تصدق هذا، فراقب فحسب ما يحدث في أي مرة تكون فيها إحدى الإشارات معطلة. سوف تزدحم حركة المرور وتتكدس السيارات على امتداد عدة مربعات سكنية. ليس هذا لأن إشارة "توقف"، أو "زحام مروري" قد تعطلت، وإنما لأن إشارة الانطلاق معطلة. لماذا إذن يدعوها الناس إشارات "توقف"؟ والسبب بسيط: إنهم أشخاص يتأثرون سلباً بآراء الآخرين. إنهم يسمعون الآخرين يسمونها "إشارات حمراء"، لذا فإنهم يحذون حذوهم.

والحقيقة المحزنة في هذا الأمر هي أن الإنسان العادي في أمريكا مثلاً يقضي قرابة ٢٧ ساعة كل عام أمام إشارات "الانطلاق" تلك منتظراً ظهور لون الإشارة المناسب حتى يستطيع "الانطلاق". وكيف يقضي معظم الناس تلك الساعات الـ ٢٧؟ بوجه عام، يقومون بثلاثة أشياء. أولاً: يتشبثون بقوة بعجلة القيادة حتى لا تهرب السيارة منهم. ثانياً: يعضون شفاههم ويشدون أفواههم بطريقة تجعلهم يبدون وكأنهم سيتحدثون إلى إشارة "الانطلاق" إذا احتاجوا لذلك. ثالثاً: وهو الأكثر أهمية، يجلسون في سياراتهم ويضغطون أقدامهم على دواسة الوقود. إنهم يشعرون أنهم إذا قاموا بإعداد السيارة للانطلاق بسرعة فإن الإشارة سوف تتغير بسرعة أكبر. هل تفعل هذا؟ الأرجح أنك تفعله وتشعر بالندم عليه دون أن تدرك هذا. إذا كانت الحال

هكذا –وإذا كنت تظن أنه من السخف أن تبدأ اليوم بأن تصفق بيديك– فما ظنك بضغط دواسة الوقود لتغيير لون الإشارة بسرعة؟

اجعلها شخصية

دعنا نفكر في الأمر معاً. بدلاً من استخدام هذا الإجراء أثناء الانتظار أمام الإشارة، تعامل مع الأمر بشكل مختلف تماماً. هناك شيئان يمكنك القيام بهما بشكل بناء. أولاً: بينما تجلس هناك منتظراً تغير لون الإشارة، أنت بحاجة إلى جعل هذه الإشارة شخصية. انظر إليها وقل: "تلك الإشارة لي. لقد تم وضعها هناك من أجلي. إن اسمي مكتوب عليها. لقد تم وضعها لكي أتمكن من الانطلاق أكثر، وبسرعة وسهولة أكبر، وبمزيد من الأمان نحو وجهتي". أرأيت، إنها إشارة انطلاق في حقيقة الأمر. ثانياً: بعد ذلك تكون منخرطاً في الأمر بطريقة تجعلك قادراً على التحدث عن إشارة "الانطلاق". وهنا يبدأ المرح. إنني أتحداك وأدعوك، أياً كنت، وأياً كان عملك، وأينما كنت، إلى أن تستخدم مصطلح "إشارة انطلاق" بدلاً من استخدام مصطلح "إشارة توقف" في الحوار وتحافظ في نفس الوقت على وجه لا ينم عن أية انفعالات. لا أظن أنك تستطيع ذلك. ففي نفس اللحظة التي تنطق فيها عبارة "إشارة انطلاق"، سيحدث شيئان. أولاً: سوف تنفرج أساريرك بحيث تبتسم ابتسامة كبيرة وكذلك سيبتسم الشخص الذي تتحدث إليه بدوره. وثانياً: في نفس اللحظة التي تنطق فيها عبارة "إشارة انطلاق"، ستبتسم رغماً عنك وسيبدأ الموقف بأكمله في التغير. وسوف تعود إلى صفحات هذا الكتاب وتدرك أن ما أقوله أشياء عملية. عندما تنظر إلى الجوانب الإيجابية في الحياة، ستجد أن كلمة واحدة أو فعلاً واحداً يستحث سلسلة من الأفكار الإيجابية، التي هي مقدمة للأفعال الإيجابية، التي تتمخض عنها نتائج إيجابية.

إشارات الانطلاق، والنهايات القوية، ونوبات الدفء

لي صديق عزيز يعيش في وينيبج، مانيتوبا. إنه حقاً أقرب إلى الأخ منه إلى الصديق. اسمه بيرني لوفشيك، وهو بلا جدال أكثر الأشخاص الذين قابلتهم في حياتي إيجابية على الإطلاق. إنه إيجابي للغاية لدرجة أنه لم يصب بالبرد أبداً، ولو لمرة واحدة، بالرغم من أنه سيعترف أنه يصاب أحياناً بنوبات من الدفء. إنه إيجابي للغاية لدرجة أنه لا يشير أبداً إلى يوم "عطلة نهاية الأسبوع" لأن هذا سلبي. إنه يسميه "النهاية القوية". أعلم أنك أثناء قراءة تلك الكلمات تفكر على الأرجح قائلاً: "هل كل هذا ضروري حقاً؟". وأجيبك قائلاً: "كلا، ليس بالضرورة، فيمكنك أن تكون صاحب مستوى متواضع بدون تلك الأشياء الصغيرة". ولكنني آمل أنني أتحدث إلى "الإنسان" الذي أقر من قبل بالفعل أنه يرغب في الحصول على المزيد من الحياة.

والأرجح أنني عندما قلت إنك يمكن أن تكون صاحب مستوى متواضع بدون تلك الأشياء الصغيرة فكرت بينك وبين نفسك قائلاً: "مستوى متواضع! ما الذي يتحدث عنه زيج؟ إنني خريج جامعة! إنني أستحق عشرة ملايين دولار"، أو "لقد كنت الأول في المبيعات على مدار الأعوام الثلاثة الماضية"، أو "إنني رئيس الشركة التي أنا صاحبها أيضا!". حسناً، مرحى! ولكنني مصر على عبارة "مستوى متواضع"، لأن النجاح لا يقاس بما تفعله مقارنة بما يفعله الآخرون. إن النجاح يقاس بمقارنة ما تفعله بما كان يمكنك أن تفعله بالقدرات والمواهب التي منحك الله إياها. إن أحد الأهداف الرئيسية لهذا الكتاب هو مساعدتك في التعرف على قدراتك، وتنميتها، واستغلالها إلى أقصى حد ممكن. وحيث إنك وصلت إلى هذه النقطة من الكتاب، فإنك بذلك قد أشرت بوضوح إلى أن كلامي يعنيك وأنك حقاً ترغب في الحصول على المزيد من الحياة. ومرة أخرى، أود التأكيد على أن ما يصنع الاختلاف ليس هو الأشياء الكبيرة وإنما هو الأشياء الصغيرة.

عندما تبدأ في إضافة أشياء مثل "إشارات الانطلاق" و"نوبات الدفء" و"النهايات القوية" إلى محادثاتك وإلى حياتك، سيحدث تغيير جذري ضخم. سوف تستمتع أكثر بالحياة، وتحظى بالمزيد من المرح، وهو الأمر الذي يعني أنك ستكون أكثر سعادة لأن هذا الإجراء سيرسم البسمة على وجهك ويدخل البهجة إلى قلبك. ويؤكد هذا المثل القائل: **"القلب المرح يعيش في سعادة دائمة"**. وبهذا التوجه في الحياة، تصبح الخطوة الثالثة نحو السيطرة على مواقفك سهلة وبسيطة.

الخطوة الثالثة:

اضبط الجيروسكوب على النجاح

منذ سنوات عديدة مضت، تركت إحدى حلقات برنامج "الكاميرا الخفية" Candid Camera انطباعاً لا يمحى في عقلي. كانت إحدى نجمات السينما تقف في بهو إحدى الشركات. كانت معها حقيبة ضخمة وثقيلة، وكانت تبحث عمن يحملها لها إلى مكتب على مسافة ليست بعيدة في الممر. وفي كل مرة كان يظهر فيها أحد الرجال، كانت تطلب منه المساعدة، وفي كل مرة، كانت الإجابة تكون بالترحيب. وعندما يحمل الرجل الحقيبة ويبدأ سيره في الرواق مع تلك النجمة السينمائية، كانا ينخرطان في محادثة قصيرة. ثم كانت النجمة تريه مكتبها الذي ينبغي أن يضع الحقيبة فيه، ولكن عندما يحاول الرجل حمل الحقيبة إلى المكتب، كان يكتشف أن تلك مهمة صعبة بحق. كان يمكنه أن يدخل هو بنفسه إلى المكتب، ولكن الجيروسكوب (أداة تحديد الاتجاه) المزودة به الحقيبة كان مضبوطاً بحيث يتجه للأمام بشكل مباشر وكانت الحقيبة تقاوم الانحراف عن اتجاهها المحدد مقاومة عنيفة.

وبداخل كل مخلوق على سطح الأرض يوجد جيروسكوب جاهز يزود به الجميع عند الميلاد. على سبيل المثال، سنجاب صغير يعيش وحده على بعد ألف ميل من أقرب سنجاب آخر. عندما يقترب موسم البرد، سيقوم ذلك السنجاب بتخزين الجوز استعداداً للشتاء، بالرغم من أنه ربما كان هذا هو أول شتاء يمر عليه في حياته. هذا هو قانون وقاية وحفظ الذات من الهلاك. لقد دفعه الجيروسكوب الخاص به إلى أن يفعل ذلك. وبالمثل فإن بطة صغيرة لم يمر عليها أبداً أي شتاء في حياتها القصيرة ستطير نحو الجنوب والدفء في فصل الشتاء حتى وإن كانت تعيش بمعزل تام عن جنس البط بالكامل. إن قانون حفظ الذات من الهلاك يقتضي هذا. والجيروسكوب الداخلي هو ما دفع البطة إلى هذا.

والإنسان أيضاً لديه جيروسكوب، ولكنه مختلف. والاختلاف هنا يكمن في أن الإنسان يستطيع أن يضبط الجيروسكوب الخاص به. اذهب إلى بحيرة أو إلى شاطئ البحر وراقب المراكب المبحرة. ستلاحظ أنها تسير في ٣٦٠ اتجاهاً، وستلاحظ أيضاً أن الرياح تهب في اتجاه واحد فقط. كيف تستطيع المراكب أن تسير في تلك الاتجاهات المختلفة الكثيرة إذن؟ والإجابة بسيطة: هناك مخلوق بشري على القارب قام بضبط الشراع، وضبط اتجاه الشراع هو ما يحدد اتجاه المركب. والطريقة التي تضبط بها شراعك (الجيروسكوب) هي التي ستحدد الاتجاه الذي ستسير فيه؛ وهذا الاتجاه هو الذي سيحدد مصيرك.

تعديلات بسيطة من أجل نجاحات هائلة

هل تذكر موظف مبيعات أدوات الطهي الذي جئت على ذكره في فصل سابق؟ لقد كان يضبط الجيروسكوب الخاص به كل يوم. وفي واقع الأمر، لقد كان يضبط ويعيد ضبط الجيروسكوب عدة مرات كثيرة خلال اليوم الواحد. كان هذا ضرورياً من أجل نجاحه، وهو كذلك بالنسبة لنجاحك أنت أيضاً. وكما أوضحت مسبقاً، ستكون هناك تحولات وانحرافات وأحداث عديدة لا حصر لها تقع خارج نطاق سيطرتك. إنك لا تستطيع أن تتنبأ على وجه اليقين بالأشياء التي ستحول بينك وبين هدفك أو غايتك. إلا أنني أؤكد برغم ذلك على أنك لست بحاجة، عندما يبعدك شيء ما عن مسارك أو يلهيك عنه، إلى أن تعود إلى نفس النقطة التي كنت تقف عندها عندما حدث ذلك الشيء. عليك ببساطة أن تجري تعديلاً بسيطاً وتواصل طريقك نحو هدفك. وتذكر **أن تمضي في سبيلك نحو أبعد نقطة يستطيع بصرك رؤيتها، وأنك عندما تصل إلى هذه النقطة فإنك ستكون قادراً دائماً على رؤية ما وراءها.**

وكيف يمكنك أن تضبط الجيروسكوب الخاص بك؟ سأجيب عن هذا السؤال بعد لحظات، ولكن دعني أولاً أطرح عليك سؤالاً. عندما تنخرط في محادثة طويلة على الهاتف، هل تتسلى بالرسم العبثي أثناء استماعك للطرف الآخر؟ هل ترسم مربعات، ومثلثات، ودوائر؟ وإذا كانت المحادثة طويلة للغاية، فهل تبدأ عملية التظليل وإضافة التصميمات؟ كيف تصنف

نفسك كرسام عابث؟ فكما تعرف على الأرجح، فإن بعض الرسامين العابثين المتقدمين يتركون رسومهم هنا وهناك على أمل أن يكتشفهم أحد ما. فما أعلى سعر تلقيته على الإطلاق مقابل رسم كهذا؟

خلال جميع السنوات التي عملت فيها مع العديد والعديد من الناس، لم أقابل أي شخص استطاع أن يبيع رسماً من تلك الرسوم على الإطلاق. ومع معرفتي بهذا، فإن رأيي الحاسم هو أن سوق الرسوم العبثية محدود للغاية. لذا، فبدلاً من الرسم العبثي الذي لا يعود عليك بالربح، خذ ورقة بيضاء وابدأ في الكتابة: "أستطيع، أستطيع، أستطيع...". وبعد ذلك دون بالتحديد ما تستطيع القيام به. اكتب هدفك مراراً وتكراراً على قطعة من الورق وعلى مرآة الحمام. ثم اكتب في أسفل الورقة أو المرآة: "سأفعل، سأفعل، سأفعل...". تلك العملية من شأنها أن تضبط الجيروسكوب الخاص بك عن طريق تثبيت أهدافك في عقلك اللاواعي بشكل لا يمحى.

لقد كان هذا الكتاب بالنسبة للعديد من الناس بمثابة خريطة الطريق نحو إنجاز أعظم، وكانت تلك الصيغة البسيطة هي العنصر المحفز الذي جعل هؤلاء الناس يبدءون. وقد تكون هي بالضبط عنصر التحفيز الذي تبحث عنه أيضاً، ولكن ينبغي علي أن أحذرك من وجود خطر معين متضمن في اتباع الصيغة. فعندما تقتنع بالفكرة، وتتبنى الموقف، وتتبع الإجراءات التي أقترحها، ستكون شخصاً مختلفاً للغاية لدرجة أنك ستكون واحداً من القلائل في لعبة الحياة الذين هم قادرون على فتح قبو قيم هذه الحياة والحصول على ما يريدونه. وإنني ما كنت لأشغل نفسي كثيراً بالقلق من النقاد. فمنذ بدء التاريخ المسجل، لم يقم أحد بتشييد تمثال لأحد النقاد؛ لذا فإننا لا ينبغي أن نعطيهم أكثر من حقهم.

بعض الناس سيضحكون عليك ويسخرون منك، ولكن دعني هنا أؤكد على نقطة ما. سيكون العالم التافه والأشخاص التافهين هم الذين يفقدون الأشياء الطيبة في الحياة، وستكون أنت من يضحك في النهاية. وينبغي أن يكون مرضياً لك تماماً أن تعرف أن العالم التافه كان يضحك، ولكن العالم المهم كان منتبهاً تماماً عندما قام أليكساندر جراهام بل بإجراء مكالمته الهاتفية التاريخية الأولى. لقد كان العالم التافه يضحك والعالم المهم يراقب بكل الاهتمام أول عملية طيران ناجحة في التاريخ قام بها الأخوان رايت. وهكذا كانت الحال في العديد والعديد من المواقف التاريخية الأخرى. قد يستغرق العالم التافه في الضحك حتى يستلقي على قفاه عندما تبدأ رحلتك، ولكنني أؤكد لك أن العالم المهم سيكون مجتمعاً في انتظارك عند خط النهاية ليحتفل بوصولك إلى غايتك. وأفضل ما في الأمر كله هو أن ما ستحصل عليه عندما تصل إلى غايتك لا يداني في الأهمية –ولو من بعيد– ما ستصبح عليه ذاتك عن طريق الوصول إلى تلك الغاية.

الفصل ١٦

الخطوة الرابعة: غذِ عقلك

إن الخطوات الثلاثة الأولى من صيغة السيطرة على مواقفك هي خطوات غاية في البساطة. ولمراجعة الصيغة: الخطوة ١: استيقظ في الصباح بتصفيق متحمس بيديك؛ والخطوة ٢: تبن رموز "إشارات الانطلاق"، و"نوبات الدفء"، و"النهايات القوية"؛ والخطوة ٣: قم بضبط الجيروسكوب بعبارات "أستطيع" إيجابية.

والخطوة الرابعة أكثر تعقيداً، لذا فقد خصصت لها هذا الفصل بأكمله. وأؤكد لك أن موضوع هذه الخطوة يستحق كل سطر تمت كتابته فيه.

جائع بدنياً؛ تناول الطعام

سؤال من فضلك! هل تناولت أي طعام في الشهر الماضي؟ وماذا عن الأسبوع الماضي؟ وماذا عن يوم أمس؟ واليوم؟ الأرجح أن تلك الأسئلة قد سببت لك حيرة ودهشة تامة. لقد تناولت الطعام طوال الشهر الماضي، والأسبوع الماضي، والأمس، واليوم بالطبع. وهل تخطط لتناول الطعام غداً؟ فإذا كنت تخطط لذلك بالفعل، فهل يعني هذا أن ما تناولته اليوم من طعام لم يفد بشيء؟ كلا بالطبع. إنه يعني ببساطة أن ما تناولته اليوم هو لليوم فقط. إن الإنسان العادي في

أي مكان في العالم لا يتناول الطعام يومياً فحسب، ولكنه بصفة عامة يتناول طعامه يومياً وفق جدول زمني محدد أيضاً. ولقد لاحظت أنه إذا كان شخص ما مشغولاً لدرجة أنه لم يتمكن من تناول وجبته، فإنه يخبر أي شخص يقابله قائلاً: "أتعلم؟ لقد كنت مشغولاً للغاية بالأمس لدرجة أنه لم يتح لي بعض الوقت لتناول وجبة الغداء". وبعد ذلك، يكرر العبارة ليتأكد من أن الطرف الآخر قد وصلته الرسالة. فبالنسبة له، فإن تفويت إحدى الوجبات هو حدث جلل، وهو يريد أن يعرف الآخرين بأمر "التضحية" التي قام بها.

افترض الآن أن نفس هذا الشخص قد تم سؤاله عن غذائه العقلي: "متى كانت آخر مرة أطعمت فيها عقلك بشكل متعمد ووفقاً لجدول زمني محدد مسبقاً؟". ماذا ستكون إجابته في ظنك؟ بل ماذا ستكون إجابتك أنت في هذا الشأن؟ إجابتك مهمة لأن لك شهية ذهنية تماماً كما أن لك شهية جسدية.

جائع ذهنياً؛ ماذا تفعل؟

إن الناس يتسمون بالغرابة. إنني لم أقابل أبداً من قبل شخصاً يشعر بالجوع وسمعته يقول: "إنني أتضور جوعاً. ليتني أعلم ماذا يجب علي أن أفعل؟ هل لديك أية اقتراحات؟ هل يمكنك أن تقدم لي فكرة حول كيفية حل تلك المشكلة؟". والأرجح أنني لن أصادف أبداً أيضاً مثل هذا الموقف. إن الشخص الجائع يعلم أنه إذا كان جائعاً فإنه يستطيع حل تلك المشكلة عن طريق تناول الطعام.

بالنسبة للأجساد، أشخاص قليلون للغاية هم الذين تستحق أجسادهم ما يزيد على بضع مئات من الدولارات أسبوعياً. أما بالنسبة للعقول، فليس هناك حد لما يستحقه عقل أي إنسان. فما الذي نفعله إذن؟ إننا نطعم أجسادنا ونغذيها يومياً. ولكن كم مرة نطعم فيها عقولنا، التي هي الجزء الذي لا حدود لقدراته فيما يتعلق بالقيمة، والكسب، وصنع السعادة؟ إن معظم الناس يطعمون عقولهم بالمصادفة وبين الحين والآخر فحسب، إذا كان هذا مناسباً أو إذا لم يكن لدينا أي شيء آخر نفعله. والعذر الذي نستخدمه دائماً في هذا الشأن هو ضيق الوقت. إنه عذر سخيف وغير مقبول. فإذا كان لديك "الوقت" الكافي لتغذية الجزء الأقل قيمة منك كل يوم، أفلا يكون من المنطقي أنه ينبغي عليك أن تأخذ بعض الوقت من أجل تغذية الجزء الذي لا حدود لقدراته وقيمته؟

لقد قابلت كثيراً العديد من الأشخاص المكتئبين، السلبيين، الانهزاميين، الناقمين على أنفسهم، والمفلسين، والتعساء، إلى آخر تلك الأشياء. فطالما كانت سلبية فإنها ستناسب تماماً هؤلاء. الشيء الطريف بشأن هؤلاء القوم هو أنهم هم الأشخاص الذين يقاومون بكل العنف أي تغذية لعقولهم أو لمواقفهم. إنهم في أمس الحاجة إلى الإلهام وإلى المعلومات، ولكنهم يرفضون

بشكل دائم ومستمر حضور أي ندوات، أو الانخراط في قراءة بعض الكتب الجيدة، أو الإنصات إلى التسجيلات التحفيزية. ومن المسلي للغاية أن تستمع لأحد هؤلاء وهو يتحدث؛ أو ربما كان علي أن أقول إنه من "المأساوي" للغاية أن تستمع إليه. فعندما نشير إلى أحد الأشخاص الناجحين للغاية ونذكر مدى تمتعهم بالتفاؤل والإيجابية، يقول الشخص الفاشل: "لا عجب أنه إيجابي وصاحب مواقف سليمة. إنه يكسب ٢٥٠,٠٠٠ دولار سنوياً. لو أنني كنت أكسب هذا القدر من المال، لكنت قد أصبحت إيجابياً أيضاً". إن الشخص الفاشل يعتقد أن الناجحين إيجابيون لأنهم يكسبون الكثير من المال سنوياً. ومن الواضح أن هذا تفكير معكوس. إن الأشخاص الناجحون يكسبون الكثير من المال لأنهم أصحاب مواقف ذهنية سليمة. ألم يكن الأمر ليكون عجيباً لو أن العقل الفارغ كان -كالمعدة الفارغة- لا يترك صاحبه يستريح حتى يقوم صاحبه بإطعامه بشيء ما؟

من الصحيح في جميع مجالات الحياة -سواء كان المجال هو القانون، أو الطب، أو المبيعات، أو التدريس، أو التدريب، أو العلوم، أو الفنون- أن أصحاب القمة -أو أولئك الذين يسيرون في طريقهم نحو القمة- هم الأشخاص الذين يظهرون في الندوات والدورات التدريبية بانتظام وعلى نفقتهم الخاصة. إنهم الأشخاص الذين يقرءون الكتب الإيجابية المحفزة، وينصتون إلى أشرطة الإلهام والتحفيز المسجلة. إنهم يبحثون عن المعلومات والإلهام بشكل متعمد، ونتيجة لذلك، يكونون دائماً في حالة من النمو والتطور.

افعله جيداً: بشكل لاواعٍ

لماذا الناجحون أشخاص إيجابيون؟ ولكي نعكس السؤال، لماذا الإيجابيون أشخاص ناجحون؟ إنهم إيجابيون لأنهم يقومون بتغذية عقولهم بشكل متعمد بأفكار ذهنية جيدة، صافية، فعالة، إيجابية بشكل منتظم. إنهم يجعلونها جزءاً من نظامهم الغذائي اليومي بنفس الدرجة التي يجعلون بها الطعام جزءاً من نظامهم الغذائي الجسدي. إنهم يعلمون أنهم إذا أطعموا عقولهم فإنهم لن يكونوا مضطرين للقلق بشأن إطعام أجسادهم مطلقاً. لن يكون عليهم القلق بشأن السقف الموجود فوق رءوسهم، أو المشكلات المالية التي غالباً ما تكون مرتبطة بالتقدم في العمر. وعندما نتعمق في دراسة عملية التعلم ونلقي نظرة على بعض أمثلة الحياة الواقعية، سيصبح سبب صحة هذا الأمر واضحاً.

إن كل شيء نتعلمه تقريباً يكون من خلال التعلم الواعي. ولكننا لا نقوم بأي شيء بشكل جيد إلا عندما نقوم به بشكل لاواعي. في الأيام الخوالي، تعلمت كيفية قيادة السيارة بشكل واعٍ. وعندما كانت السيارة تتوقف عن الحركة رغم إرادتك أثناء مراحل التعلم الأولى، أتذكر التعليمات التي كنت تعطيها لنفسك؟ اضغط دواسة الدبرياج. والآن اضغط دواسة البنزين؛

برفق. كن حذراً الآن؛ ادفع ذراع نقل السرعات. والآن، ارفع قدمك عن الدبرياج؛ وافعل ذلك ببطء وهدوء. اجذب ذراع نقل السرعات. أتذكر كل ذلك؟ هل تذكر أيضاً أن السيارة كانت تقفز وترتج وأن المحرك كان يهدر؟

لقد كنت تشكل تهديداً للمجتمع لأنك ببساطة كنت تتعلم القيادة بوعي. وفي وقت لاحق، كنت تستطيع ضغط دواسة الوقود، وتغيير وضع ناقل السرعة، ورفع قدمك عن الدبرياج، وفض غلاف قطعة من اللبان، وإنزال زجاج النافذة، والتحدث مع من يجلس بجوارك في وقت واحد. وكنت تستطيع القيام بكل تلك الأشياء بأمان تام لأنك حولت عملية القيادة من العقل الواعي إلى العقل اللاواعي. لقد تعلمت القيادة بوعي، وفيما بعد أصبحت القيادة أمراً "لاواعياً" أو أوتوماتيكياً. لقد أصبحت تقريباً فعلاً منعكساً تلقائياً لاإرادياً.

لقد مر كل موسيقي -بغض النظر عن الآلة الموسيقية التي يعزف عليها- بعملية التعلم البطيئة والمؤلمة في أغلب الأحوال من أجل العزف على تلك الآلة. وخلال عملية التعلم تلك، كان أصدقاء وأقارب الموسيقي البولندي الطموح إيجناس بدروفسكي يحاولون بجهد جهيد تجنب الاستماع لمحاولاته في العزف. إن الموسيقي لا يعزف بمهارة وبراعة إلا عندما يعزف بشكل غريزي أو تلقائي أو لاواع. وحينها، يرغب الجميع في الاستماع؛ مجاناً بالطبع.

هل تذكر عندما تعلمت الكتابة على لوحة المفاتيح؟ لقد كان عليك التركيز على كل ضربة على اللوحة بينما تحاول الوصول إلى معدل عشر كلمات في الدقيقة الواحدة. لقد كنت تقوم بالكتابة بشكل واع وكنت تعاني في القيام بهذه المهمة وتشعر بالشقاء. وفيما بعد، لم تعد تفكر بوعي في المفتاح الذي ستضغطه، وإنما كنت تكتب فحسب. لقد كنت حينها تقوم بالأمر بلا وعي وتقوم به بشكل جيد للغاية.

بمجرد أن تتعلم القيام بشيء ما بوعي، تستطيع تحويله إلى اللاوعي والقيام به بشكل جيد. إن كل شيء تقوم به بشكل جيد تقوم به بلا وعي. وهذا يشتمل أيضاً على مواقفك الذهنية. يمكنك نقل ردود أفعالك الموقفية إلى اللاوعي. ويمكنك أن تفعل هذا بشكل كامل بحيث تستجيب غريزياً بشكل إيجابي للمواقف السلبية والمواقف الإيجابية على حد سواء. هذا وعد. الأمر يتطلب عملاً واجتهاداً وإخلاصاً وتدريباً، ولكن يمكن إنجازه. إن الاستجابة الإيجابية لأي مثير يمكن أن تصبح شيئاً مثل رد الفعل الشرطي المنعكس التلقائي أو الاستجابة الشرطية.

في الفصل ١٩، في نهاية هذا الجزء من الكتاب، سأقدم المزيد من الرؤى حول العقل اللاواعي واستخدامه الغريزي أو الشرطي.

وإليك الآن أحد المتفائلين

عن طريق تغذية عقلك على مدار فترة معقولة من الزمن بالمعلومات الجيدة، والمفيدة، والنقية، والفعالة، يمكنك أن تطور موقفاً ذهنياً كذلك الفتى صاحب القصة. لقد هاجمه فيضان مفاجئ وانتهى به الحال فوق سطح منزله فراراً من ذلك الفيضان. وعلى سطح أحد المنازل المجاورة كان يقف واحد من جيرانه. وفي ذلك الموقف الرهيب والظروف العصيبة، علق الجار بسخرية تغلفها المرارة قائلاً: "هذا الفيضان بشع يا جون، أليس كذلك؟". وأجابه جون: "كلا، إنه ليس بهذا السوء". ورد الجار محتجاً ومندهشاً إلى حد ما: "ماذا تعني بأنه ليس بهذا السوء؟ ها هو بيت الدجاج الخاص بك ينطلق مع مجرى الفيضان". وعلق جون ببساطة قائلاً: "نعم، أعلم ذلك، ولكنني منذ ستة أشهر مضت بدأت في تربية البط، وها هي بطاتي تسبح جميعاً حول المكان ولم أفقد منها واحدة. سيكون كل شيء على ما يرام". وقال الجار في إصرار: "ولكن ذلك الماء المتدفق سيدمر محصولك يا جون".

وأجابه جون بنفس الهدوء ورباطة الجأش: "كلا، لن يفعل. لقد كان محصولي مدمراً بالفعل، ولقد أخبرني موظف المقاطعة الأسبوع الماضي أن أرضي تحتاج إلى المزيد من الماء، لذا فإن الفيضان قد حل هذه المشكلة". وحاول الجار المتشائم مرة إضافية أخرى أن ينال من تفاؤل صديقه المبتهج، فأضاف قائلاً: "ولكن انظر يا جون، إن الماء مازال يرتفع. إن أول شيء ينبغي أن تعرفه من هذا هو أنه سيصل إلى نوافذ البيت". وأجاب صديقنا المتفائل وهو يبتسم ابتسامة عريضة أكثر من أي وقت مضى قائلاً: "ليته يفعل يا رجل؛ إنها غاية في القذارة وتحتاج إلى التنظيف".

حسناً، إنها مزحة بالطبع. ولكن، وكما هي الحال في أغلب الأحوال، فإن الفكاهة دائماً ما تحتوي على الكثير من الصدق والحقيقة. من الواضح هنا أن بطل القصة قرر أن يستجيب للموقف بأسلوب متفائل. وعلى أية حال فإن القاموس الإنجليزي يعرف كلمة الموقف الذهني Attitude على أنه موقع أو وضع يتم اتخاذه من أجل تحقيق هدف ما. وعلى مدار فترة من الزمن، يمكنك أن تكيف عقلك إلى حد بعيد بحيث تستجيب بإيجابية وبشكل غريزي تلقائي للمواقف والأحداث السلبية التي تواجهها في الحياة. ولكي تستطيع الوصول إلى هذه الحالة -والحفاظ عليها- عليك أن تغذي عقلك بالكثير من الرسائل الجيدة، والمفيدة، والنقية، والفعالة، والتحفيزية؛ وبعد ذلك، عليك أن تواصل تغذيته.

ذكرت سابقاً في هذا الكتاب أنك تستطيع أن تدفن تماماً النفاية القديمة (هل تذكر مركز التسوق التجاري الذي تم بناؤه على أنقاض مقلب النفاية؟)، ولكن من الممكن بعد ذلك أن تفتح الراديو أو التليفزيون، أو تلقي نظرة على الصحف والمجلات، أو تتحدث إلى شخص

سلبي، أو حتى تستمع مصادفة إلى محادثة بين بعض المارة، و يا للأسف؛ لقد ألقى شخص آخر ببعض النفاية الطازجة في عقلك الإيجابي، الصافي، النظيف. والآن ماذا تفعل؟ الإجابة: ما كنا نتحدث عنه في الفصلين الأخيرين بالضبط. قم بتهيئة وإعداد عقلك مسبقاً باستخدام طريقة "الاستيقاظ"، وحدد الرموز الإيجابية مثل "إشارات الانطلاق"... إلخ، و"قم بضبط الجيروسكوب" الخاص بك (تفعل هذا بينما تتحدث عبر الهاتف). وبعد ذلك، عليك اتباع أسلوب تغذية عقلك الذي نعرض له في هذا الفصل؛ وبانتظام. والسبب بسيط؛ فهناك:

ثلاثة أنواع من الحوافز

الأول هو حافز "الخوف" الذي يقول: "إذا لم تعد إلى المنزل بحلول الحادية عشرة مساءً، فستكون تلك هي الليلة الأخيرة التي تخرج فيها في هذا الشهر". أو "إذا لم تزد مبيعاتك، فسيتم فصلك من العمل". بالنسبة لبعض الناس، يفلح حافز الخوف في توليد نتائج إيجابية، ولكنه لا يفلح مع معظم الناس لأنه يسبب الغضب الذي يؤدي بدوره إلى التمرد.

وقد يشبه حافز الخوف تلك القصة التي وقعت في تكساس. أقام أحد أثرياء تكساس حفلاً ضخماً في إحدى الليالي، وقام بدعوة عشرات الأشخاص مع التأكيد على حضور الشباب الذين يبلغون سناً يمكنهم الزواج فيه. وبينما كانت الليلة تمضي بسلام ولا أحد من الضيوف يشعر بالألم أو الملل، قام المضيف الثري بدعوة الجميع للانضمام إليه حول حوض السباحة الذي كان قد ملأه مسبقاً بأفاعي الماء السامة والتماسيح. تحدى الرجل ضيوفه أن يسبحوا عبر حوض السباحة من جانب إلى جانب وعرض عليهم اختيار جائزة من بين ثلاث جوائز سخية ضخمة هي مليون دولار نقداً، أو قطعة أرض ضخمة تبلغ حوالي ٤,٠٠٠ كيلومترات يختار الفائز موقعها بنفسه، أو الزواج بابنته الجميلة. وما كاد ينتهي من كلماته حتى سمع الجميع صوت ارتطام قوي بالماء تبعته على الفور ضربات سريعة محمومة في حوض السباحة، ثم ظهر فوراً فتى شاب على الجانب الآخر من الحوض مسجلاً رقماً قياسياً عالمياً جديداً لا يمكن تحطيمه أبداً.

اندفع المضيف يهنئ الشاب الفائز الذي كانت قطرات الماء تتساقط على جسده وملابسه بحماس شديد، ويسأله عن الجائزة التي يختارها، وفاءً بكلمته. هل هي المليون دولار؟ فهز الشاب رأسه نافياً. هل هي الأرض التي تبلغ مساحتها ٤٠٠٠ كيلومتر؟ ومرة أخرى كانت الإجابة بالنفي. إذن فهي الزواج بالابنة الجميلة؟ وعندما أجاب الشاب بالنفي للمرة الثالثة، سأله المضيف بشيء من السخط هذه المرة: "ماذا تريد إذن؟". وأجاب الشاب بسرعة قائلاً: "أريد معرفة اسم الوغد الذي دفع بي إلى الحوض".

والحافز الثاني هو حافز المكافأة أو حافز "الجزرة"، والذي يعني ببساطة المكافأة على

الإنجاز. هذا الحافز يقول: "إذا زدت نسبة أرباح قسمك بثلاث نقاط، فستحصل على زيادة للقسم بأكمله". أو "إذا كان أداؤك يتسم بالكفاءة والجودة، فسيتم منحك هذا المنصب بشكل دائم". وهذا الحافز يفلح مع عدد كبير للغاية من الموظفين في الشركات والمشاريع.

لقد رأيت من قبل على الأرجح صورة الحمار الذي يجر عربة اليد. في هذه الصورة، تتدلى الجزرة أمام الحمار. وعندما يسير الحمار باتجاه الجزرة فإنه بذلك يجر العربة. ولكن هناك العديد من العوامل التي ينبغي توفرها لكي يفلح هذا النوع من التحفيز. فيجب أن تكون العربة خفيفة بالقدر الذي يتيح للحمار جرها، ويجب أن تكون العصا التي تتدلى منها الجزرة قصيرة إلى حد ما، وأن تكون الجزرة مغرية بالقدر الذي يحمل الحمار على تنفيذ المهمة المطلوبة منه. وتعلمنا الخبرة أنه علينا أن نسمح للحمار بأن يقضم قضمة من الجزرة بين الحين والآخر لكي لا يشعر بالإحباط. وإذا لم يحدث هذا، فسيشعر بأنه يمارس نشاطاً عبثياً لا طائل من ورائه ويكف عن محاولة السعي وراء الجزرة. وعندما يحصل الحمار على قضمة من الجزرة، فإنه يشبع رغبته وشهيته. وعندما يختفي شعوره بالجوع، يكون من المحتم القيام ببعض التعديلات. على سبيل المثال: يجب تقصير العصا، وتحلية الجزرة، وتخفيف الحمل من أجل تحفيز الحمار على العمل في هذه الحالة. وأخيراً، تصل الأمور إلى مرحلة تصبح الجزرة فيها غير عملية في تحفيز الحمار. تصبح المكافآت أو الجوائز كبيرة للغاية لدرجة أن يختفي الربح من الصورة ويتوقف البرنامج. يصل المشارك أحياناً إلى "منطقة ارتياح" ولا تكون به حاجة -أو رغبة- للمزيد من الارتياح أو الجزر. ماذا تفعل الآن؟

اجعله يشعر بالعطش

الحل سهل؛ أشرك الحمار في سباق واجعله يرغب في الجري. استخدم النوع الثالث من الحوافز؛ التحفيز الداخلي. وهذا ما يساعدك هذا الكتاب على القيام به. إن المقولة القديمة: "يمكنك أن تصطحب الفرس إلى النهر، ولكن لا يمكنك أن تجعله يشرب منه" هي مقولة صحيحة، ولكنك إذا جعلته يلعق الملح لفترة طويلة فإنه سيشعر بالعطش ويرغب في الشرب. وتفاؤلي الطبيعي يجعلني أعتقد أن هذا الكتاب سيساعدك في صنع هذا. إن ٢٥ عاماً من الدراسة الجادة الدءوبة التي لا تهاون فيها في جامعة هارفارد وتحت توجيه وإرشاد عالم النفس ديفيد ماكليلاند تثبت بالدليل العلمي المحقق أنك تستطيع تغيير الحافز عن طريق تغيير الطريقة التي تفكر بها في نفسك وفي ظروفك. وهذا بالضبط هو موضوع هذا الكتاب. إنني مقتنع -بسبب النتائج التي تحققت بالفعل- بأن المعلومات التي يحتوي عليها هذا الكتاب، بالإضافة إلى أساليب وطرق المتابعة، من شأنها أن تمكنك من تغيير الطريقة التي ترى بها نفسك وظروفك (ويمكنني هنا أن أضيف كلمة: للأفضل)، وهو ما يعني أنك ستحسن من أدائك

بشكل ملحوظ.

كثيراً ما نناقش أنا و"زملائي المفكرون" فكرة التحفيز في "جلسات الاستراتيجيات". وهم جميعاً متفقون بالإجماع تقريباً على أن التحفيز الكامل هو تحفيز "الذات"، وعلى أنه ما من أحد يستطيع تحفيز أحد آخر، وهم "يثبتون" ويضعون النظريات المستفيضة والمتعمقة التي تدلل على هذا الأمر. وعادة ما يكون ردي المفضل هو هذا التشبيه.

وسيلة الاسترخاء المفضلة لدي في ظهيرة أيام العطلة الأسبوعية هي إشعال نار في مدفئة حجرة المختلى ومراقبتها وهي تضطرم ثم تذوي بإحدى عيني ومراقبة رعاة البقر في دالاس بالعين الأخرى. وبين الحين والآخر، وعندما يبتعد رعاة البقر كثيراً، أسقط في غفوة قصيرة. وعموماً، عندما أستيقظ، تكون النار قد ذوت ويكون الدخان يتصاعد من جذوع الخشب. أنهض من مكاني وأمسك بالقضيب المعدني وأقوم بتحريك الجمرات بضع مرات لإذكاء النيران. وعلى الفور تقريباً تتصاعد ألسنة اللهب، وتكون لدي نار دافئة متوهجة جميلة من جديد. لم أضف أي قطع خشب جديدة إلى النار. كل ما فعلته هو "تقليب" وتحريك الخشب الموجود بالفعل، الأمر الذي أدخل بعض الأكسجين الإضافي إلى قطع الخشب وأشعل اللهب من جديد.

إنني أذكر هذه المعلومات من أجل تحريك ذلك الجزء من ذاتك الذي يشبه تلك النار، والذي يدخن الآن وقد ذوى لهيبه مؤقتاً. لقد سمعت معظم هذه المعلومات من قبل ولكن الأرجح تماماً أنك لم تر أو تسمع بحق لأنك لا تستفيد من تلك المعلومات لتحقيق أفضل النتائج التي يمكن تحقيقها عن طريق القيام بشيء ما.

هناك فارق في السمع، والقراءة، والتعلم. وإنني أتحدث عن تعلم تلك المعلومات بشكل كامل بحيث تصبح جزءاً منك تماماً مثل يديك ذراعيك. إنني أتحدث عن معرفتها بشكل كامل في الوعي والشعور بها في اللاوعي بحيث تستجيب بإيجابية بشكل غريزي وتلقائي للأحداث السلبية في الحياة. ذلك هو التحكم في الموقف الذهني، والأمثلة الثلاثة التالية تثبت أن هذا الهدف هدف مرغوب فيه، ويمكن الوصول إليه، ويمكن إثارته وتجديد جذوته عن طريق حركة تقليب أو مثير خارجي.

يمكنك أن تغير أو تتغير

منذ عدة سنوات مضت، كتب د. جوست أيه. ميرلو كتاباً بعنوان The Rape of the Mind أي "سلب العقل". وفي كتابه، يوضح المؤلف السبب الذي جعل بعض أسرى الحرب الأمريكيين أثناء الحرب الكورية يتحولون إلى خونة رفضوا أمريكا وظلوا في كوريا الشمالية. وأيضاً السبب الذي جعل آخرين لا سبيل إلى حصر أعدادهم يشعرون بالغضب والمرارة والحيرة لأن قيمتهم بالنسبة لأنفسهم وللنظام الرأسمالي الحر تم إنكارها بشكل كبير.

يوضح ميرلو أن أسير الحرب التابع للقوات المسلحة الأمريكية يتم إخضاعه لعملية "غسيل مخ" لمدة تتراوح بين عشر واثنتي عشرة ساعة من قبل اثنين من غاسلي المخ الشيوعيين المهرة، يتبعهما فريق ثانٍ، وكثيراً ما يكون هناك ثالث يفعل نفس الشيء ولنفس المدة الزمنية. وخلال تلك المحنة التي تستمر لمدة ٢٤ أو ٣٦ ساعة، يصبح الأسير الشاب منهكاً جسدياً، وذهنياً، وروحياً، وشعورياً. وبعد عدد من مثل هذه الجلسات، يستسلم الشاب ويهتف: "حسناً، حسناً، سأفعل ما تريدون، أو أعتقد ما تريدون ولكن دعوني فقط أحصل على قسط من النوم". وبالطبع لا تكون لدى معذبيه الملحدين القساة أية نية لتركه ينام عند هذه المرحلة. كانوا يستمرون في إلقاء النفاية في عقله. لقد كان هؤلاء الشبان عاجزين عن مواجهة معذبيهم في المعتقلات. وكان الاستثناء الوحيد -كما أوضح ميرلو- هو أولئك الشباب الذين كانوا يتمتعون بمعتقدات دينية قوية والذين قواهم الله على مقاومة عملية غسيل المخ.

وهنا أقول تلك المقولة: "**إن هؤلاء الذين يلجئون إلى الله تتجدد قوتهم؛ ويرتقون لأعلى كما لو كانوا نسوراً لها أجنحة؛ ويستطيعون الجري دون تعب؛ ويستطيعون المشي دون ضعف أو توقف**". وكلمة التجديد تعني التغيير أو التبدل. فعندما تطيع الله وتتقرب إليه وتتوكل عليه، فإنك بذلك تغير أو تستبدل قدرتك بقدرته. وتلك أفضل مقايضة يمكنك أن تقوم بها على الإطلاق، لأن هناك العديد والعديد من الأشياء التي لا تستطيع أنت بنفسك القيام بها، ولكن ما من شيء طيب لا تستطيع القيام به إذا كان الله في عونك.

بصراحة، لقد شعرت بالفزع عندما سمعت بأمر هؤلاء الشباب الذين خانوا بلدهم. وبعد قراءتي لكتاب ميرلو، أصبحت على قناعة بأنهم كانوا عاجزين ولا حيلة لهم في إيقاف عملية تحويل تفكيرهم كما يكون الإنسان عاجزاً ولا حيلة له في مواجهة دبابة بيديه عاريتين. وأود أن أؤكد على أن هؤلاء الشبان -في معظم الأحوال- قاوموا ذلك الهجوم في البداية ولكنهم رغم ذلك سقطوا ضحايا للأيديولوجية التي كان يتم إقحامها في عقولهم بالقوة. والآن فكر في هذا الأمر: لقد سقط هؤلاء دون إرادتهم ضحايا لعقيدة مدمرة تقوم على الأكاذيب. فهل من المفهوم والمنطقي الآن بالنسبة لك أنك إذا غذيت عقلك بانتظام وإرادة -وعن عمد- برسائل معلوماتية وإلهامية جيدة، ومفيدة، ونقية، ونظيفة، وفعالة، فإنك ستستمد من ذلك فوائد هائلة؟

الحكاية التالية تقدم حجة قوية لوجهة النظر تلك.

استخرج تلك الموسيقى

شينيشي سوزوكي هو عالم ياباني فذ يقوم بعمل يعتبره الكثير من الناس إحدى معجزات زمننا. إنه يأخذ أطفالاً لم تتجاوز أعمارهم بضعة أسابيع قليلة ويبدأ في عزف موسيقى مسجلة جميلة بجوار أسرتهم. إنه يقوم بتشغيل نفس المقطوعة الموسيقية لمرات عديدة، وبعد حوالي

ثلاثين يوماً، يكرر هذا الإجراء مع مقطوعة مسجلة أخرى. وهو يواصل هذه العملية إلى أن يبلغ الطفل حوالي عامين من العمر. وفي ذلك الوقت، يبدأ في إعطاء الأم دروساً موسيقية لمدة ثلاثة أشهر، بحيث يكون الطفل البالغ عامين حاضراً الدروس. وبعد ذلك، يضع بين يدي الطفل آلة كمان مصغرة، ويبدأ الطفل في الشعور بالآلة الموسيقية بينما يتعلم حركات العزف. ولا يدوم الدرس الأول لأكثر من دقيقتين أو ثلاث دقائق. ثم تأخذ هذه الدقائق في الزيادة إلى أن تصبح ساعة كاملة. وبحلول الوقت الذي يصل فيه الطفل العادي إلى السن الذي يمكنه فيه أن يعرف ويفهم أن الكمان يفترض أنه إحدى الآلات الموسيقية التي يصعب العزف عليها، يكون هؤلاء الأطفال المتفردين قد أتقنوا العزف على تلك الآلة بالفعل في نفس الوقت الذي استمتعوا فيه بعملية التعلم.

أقام البروفسور سوزوكي حفلاً موسيقياً مع حوالي ١٥٠٠ طفل من هؤلاء الأطفال اليابانيين العازفين. كان متوسط أعمار الأطفال سبعة أعوام تقريباً، وقاموا بعزف كلاسيكيات شوبان، وبتهوفن، وفيفالدي... إلخ. والأمر المهم هنا هو أن سوزوكي يؤكد أن الأغلبية العظمى من هؤلاء الأطفال لم تكن لديهم أي موهبة موسيقية "طبيعية". إلا أنه يؤمن بأن كل طفل لديه موهبة يمكن تنميتها عن طريق اتباع نفس العملية التي نستخدمها في تعليم الأطفال الكلام. إن الطفل يكون دائماً في حضرة أشخاص كبار يتكلمون باستمرار، وبذلك تكون الخطوة الأولى تعريض الطفل لما نريد تعليمه إياه. وبعد ذلك، يحاول الطفل التكلم، وتلك هي خطوة المحاكاة. وهنا يقوم أصدقاؤنا وأقاربنا بالثناء على الطفل والتفاخر به، وهذا يمنحه التشجيع، ويحفزه على إعادة التجربة مرة أخرى، وتلك هي عملية التكرار. وبعد ذلك يبدأ الطفل في إضافة بعض الكلمات الأخرى وفي ربطها معاً مكوناً جملة أو عبارة، وتلك هي خطوة التهذيب والتحسين. وعند سن الثالثة أو الرابعة، تكون لدى الطفل مجموعة كبيرة من المفردات اللغوية وهو لا يزال لا يستطيع أن يقرأ كلمة واحدة.

يؤكد البروفسور سوزوكي أن أي شيء تقريباً يمكن تعلمه بنفس الطريقة. يبدو الأمر وكأنه قام بالتخلص من مجموعة أخرى من مجموعات "عرج الخاسرين" بالنسبة للكثير من الناس، أليس كذلك؟

لقد أكدت في صفحات هذا الكتاب بشدة على أن **المكافآت التي تحصل عليها في الحياة تنتج عن سلوكياتك أكثر مما تنتج عن المواهب التي حصلت عليها عند الميلاد.** كما أكدت أيضاً على أن سلوكياتك تتأثر إلى حد هائل بسلوكيات زملائك وبما تضعه في عقلك أو بما تسمح بوضعه في عقلك. والحدث التالي يؤكد على هذا بطريقة مثيرة للاهتمام.

ماذا؛ ألا يوجد من يتمتم؟

منذ سنوات عديدة مضت، لاحظ أحد العلماء الذين كانوا يعملون على دراسة قبيلتين من

الهنود الحمر أنه لا أحد من الهنود الحمر الأصليين يتمتم على الإطلاق. ولأنه عالم، تساءل في نفسه ما إذا كان هذا مجرد صدفة أم أن ذلك سمة مميزة لجميع الهنود الحمر. وقد قاده اهتمامه وفضوله إلى دراسة جميع قبائل الهنود الحمر المحتجزة في أمريكا. لم يعثر على هندي واحد يتمتم، لذا فقد قام بدراسة لغاتهم، واكتشف السبب وراء عدم وجود واحد من الهنود الحمر يتمتم. إن لغتهم لا تحتوي على كلمة بمعنى "تمتمة"، أو حتى على بديل أو مرادف لتلك الكلمة. ومن الواضح أنه طالما كانت اللغة لا تحتوي على كلمة تساوي كلمة تمتمة، فسيكون من المستحيل بالنسبة لأي من الهنود الحمر أن يتمتم.

ربما تبتسم وتعتقد أن تلك المعلومات مثيرة للاهتمام، ولكن، ماذا بعد إذن؟ دعنا نتقدم خطوة إضافية في تناول الأمر. إننا نعلم أن الكلمات ترسم صوراً في العقل وأن العقل يفكر من خلال الصور. فعلى سبيل المثال: لو أنك قرأت الكلمات "فاشل"، و"عاجز"، و"كاذب"، و"أحمق"، فإن عقلك يكمل الصور التي رسمتها تلك الكلمات. وإذا لم تكن هناك كلمة تفيد معنى التمتمة، فإن العقل لن يتمكن من تصور أو رسم صورة للتمتمة. والنتيجة هي: لا تمتمة.

لدى شركة الأوراق العالمية International Paper Company دليل إحصائي يدعم ادعاءهم القائل بأنه كلما زادت حصيلة المفردات لدى الفرد، زاد دخله المادي. إنني مقتنع بأنك تستطيع زيادة دخلك، واستمتاعك، وتستطيع تغيير حياتك عن طريق تغيير مفرداتك. خذ مثلاً كلمة "كراهية" وقم بحذفها من قاموس مفرداتك. لا ترها، أو تقرأها، أو تسمعها، أو تفكر فيها. وبدلاً منها اكتب، وشاهد، واسمع، واحلم، وفكر في كلمة "حب". وكذلك احذف كلمة "تحامل" من مفرداتك. لا تر، أو تسمع، أو تقل، أو تفكر في كلمة "تحامل". وبدلاً منها ضع كلمة "تفهم". خذ كلمة "سلبي" وضع مكانها كلمة "إيجابي". من الواضح أن قائمة الكلمات التي يجب حذفها واستبدالها قد تكون طويلة بلا نهاية؛ وكذلك الفوائد التي ستنتج عن قيامك بهذا الإجراء. إن عقلك يتصرف وفقاً لما تغذيه به. غير نظامك الغذائي الذهني وتخلص من المدخلات السلبية. سينتج عن ذلك تقلص المخرجات السلبية أولاً، ثم التخلص منها نهائياً فيما بعد.

ماذا ومتى تتناول غذاءك؛ ذهنياً؟

عند هذه النقطة، لابد وأنك أصبحت مقتنعاً تماماً أن ما تضعه في عقلك شديد الأهمية بالنسبة لك ولمستقبلك. لذا فإن السؤال الواضح الآن هو: "كيف أغذي عقلي، ومتى أجد الوقت اللازم لتناول تلك الوجبات الذهنية في حين أنني أسابق الزمن بالفعل فقط لكي لا أسقط في الطريق؟". ودعني أجبك بهذا السؤال: هل سمعت عن قاطع الأخشاب الذي ظل إنتاجه ينخفض باستمرار لأنه لم يأخذ بعض الوقت لكي يشحذ فأسه أم لا؟

فكر في هذا: إن الرجل العادي ينفق ما يزيد عن ٢٠٠ دولار سنوياً، ووقتاً أطول مما يقر به في تزيين وتجميل رأسه "من الخارج" (في الحلاقة، وقص الشعر... إلخ). ولا أحد يعرف ما تنفقه المرأة العادية في صنع نفس الشيء (أنا شخصياً لا أرغب في معرفة ما تنفقه ذات الشعر الأحمر في ذلك!). سؤال: أليس من المنطقي إنفاق هذا القدر من الوقت والمال على الأقل في تزيين وتجميل الرأس "من الداخل"؟

وفقاً لتقديري الشخصي، فإن أفضل وسيلة تعليمية وتحفيزية في عصرنا الحالي هي جهاز الكاسيت. إنني أقدر التعليم والتحفيز من خلال أجهزة الكاسيت كثيراً لدرجة أنني إذا اضطررت للاختيار بين سيارة صغيرة ضيقة بها جهاز كاسيت ومشغل اسطوانات مدمجة وسيارة كاديلاك لا تحتوي على تلك الوسائل التعليمية، فإنني سأختار السيارة الصغيرة لاستخدامي الشخصي. نعم، تلك عبارة قوية، ولكنها ليست على نفس قدر القوة والفائدة التي يمكن اكتسابها من التعلم والتحفز من خلال أجهزة وأشرطة الكاسيت. إنني شخصياً لا أعرف مليونيراً عصامياً لا يمتلك جهاز كاسيت من أجل التحفيز والتعلم.

إن نطاق المواد المتاحة التي يمكن سماعها عبر جهاز الكاسيت لا حدود له تماماً كما أن الأوقات والأماكن التي يمكنك استخدامه فيها لا حصر لها. إن رسالة فكاهية، أو تحفيزية، أو تعليمية، أو دينية من شأنها أن تعجل بإنجاز الأعمال المنزلية وتضع حداً للكثير من المعاناة. ويمكنك أن تحصل على الكثير من الأفكار والإلهام أثناء حلاقة ذقنك، أو ارتداء ملابسك، أو بينما تضع المرأة زينتها. ويمكنك تحويل الوقت "الميت" الذي تقضيه عادة في الزحام المروري إلى وقت "حي" تحصل به على التحفيز والتعليم الذي من شأنه أن يمنحك السلاح الذهني والعاطفي الفعال والذي يمكنك استخدامه في عالم اليوم شديد التنافسية.

الأفضل على الإطلاق

الخبر الجيد هو أن قيادة سيارتك إلى العمل قد يكون الجزء الأكثر أهمية في يومك؛ إذا وضعت أشرطتك التحفيزية في الكاسيت واستمعت إليها أثناء القيادة. إن الشخص العادي في أمريكا يقضي حوالي ٤٠٠ ساعة كل عام في السيارة، وإذا كنت تعمل في المبيعات، يمكنك زيادة هذا الرقم ليصل إلى ٦٠٠ ساعة كل عام. يمكنك أن تزيد عدد ساعات العملية التعليمية في "جامعة السيارة" بشكل كبير. على سبيل المثال، كشفت دراسة تمت في جامعة كاليفورنيا أن الشخص الذي يعيش في المدينة يمكنه اكتساب ما يوازي دراسة لمدة سنتين في الجامعة في ثلاث سنوات خلال وقت قيادة السيارة العادي عن طريق الإنصات لأشرطة الكاسيت المسجلة. سيكون إجمالي الوقت القابل للاستخدام الذي قد تود استثماره صفراً تقريباً إذا أنصت أثناء القيادة. وأود أن أوضح أن السيارة نفسها تنخفض قيمتها على أية حال منذ لحظة شرائك لها.

ومع ذلك فإنها قد تكون استثماراً مدهشاً إذا قمت بتحويلها إلى الجامعة التي هي مصممة حقاً لكي تكونها.

إن الإنصات إلى المواد التحفيزية، وكذلك المواد الإعلامية والتعليمية (وهي المواد التي قد تكون ويجب أن تكون هي نفس الشيء) يمكنه أن يزيد من معلوماتك وتحفزك لإنجاز أعمالك ومهامك بمزيد من الفعالية بشكل كبير. وفي الواقع، إذا كانت لديك ٢٠ دقيقة من القيادة حتى تصل إلى عملك، وكانت التسجيلات التي تستمع إليها قد تم تقديمها أمام جمهور حي، فإن التأثير الذي سيحدث في عقلك يكون جوهرياً، ليس فقط فيما يتعلق بالمعلومات التي تحصل عليها، ولكن أيضاً فيما يتعلق بحقيقة أن عقلك قد تعرض لفيض من الناقلات العصبية، ولن تصل إلى عملك وقد أصبحت أكثر معرفة واطلاعاً فحسب، وإنما ستكون أكثر طاقة ونشاطاً نتيجة لذلك أيضاً.

من بين جميع الأشياء التي أنصح وأوصي بها، أعتقد أن الإنصات إلى الأشرطة المسجلة في طريقك إلى العمل -وكذلك في طريق عودتك من العمل- سيكون له الأثر الأكبر على كل ما تقوم به تقريباً. وكمجموعة، فإن الأشخاص الذين ينصتون بانتظام إلى تسجيلات الكاسيت المناسبة هم أكثر المجموعات التي أعرفها سعادة، وتكيفاً، وشعوراً بالإثارة، والمتعة. والآن، أضف هذا إلى برنامج قراءة مناسب وستحقق الكثير حقاً فيما يتعلق بتغذية عقلك. القاعدة هي: عندما تتنقل، أنصت. وعندما تجلس، اقرأ. هذا يشبع عقلك بنظرة متفائلة على الحياة. وهو يمنحك أيضاً تعليماً شاملاً ممتازاً ومجموعة من القيم والمواقف التي من شأنها أن تكون ذات فائدة هائلة في حياتك.

إن القراءة تتطلب تخطيطاً، لذا فإنك قد تكون بحاجة إلى مجموعة جديدة من التذكيرات حتى تكتسب عادة القراءة. و"العذر" القياسي الذي يحتج به معظم الناس لعدم القراءة هو أنه لا "وقت" لديهم. وبالطبع فإن مقدار الوقت الذي يمكن توفيره يكون مختلفاً من شخص إلى آخر، ولكن القول بأنه ليس هناك "وقت" على الإطلاق لتغذية عقلك هو مجرد نوع آخر من "عرج الخاسرين". إننا نفعل ما نضطر إلى عمله، ونفعل ما نرغب في عمله. وإذا قمنا بتوفير الوقت من أجل ما يجب علينا عمله (قراءة مواد مكتوبة جيدة)، فإن قائمة الأشياء التي نحن مضطرون للقيام بها ستتقلص عما قريب.

اقتراحات: لا تستعر أو تعر الكتب. اشتر الكتب بشكل متكرر ومنتظم قدر المستطاع وقم ببناء مكتبة خاصة بك وضع على الكتب علامات من أجل المراجعة المستقبلية. احتفظ بالمواد المقروءة الجيدة في بقع استراتيجية في أرجاء المنزل: (١) إلى جوار الفراش، (٢) في الحمام، (٣) فوق التليفزيون، (٤) إلى جوار مقعدك المفضل، (٥) في مكان هادئ يمكنك أن تكون فيه بمفردك.

إليك ما يقوم به الأشخاص الناجحون

آلان بين (قبطان بالبحرية الأمريكية ورائد فضاء في ناسا) هو رجل حظيت بمتعة وشرف معرفته بشكل شخصي. هو أيضاً ينصت إلى التسجيلات التحفيزية بانتظام. كان كابتن بين -أحد أوائل البشر الذي وطئوا بأقدامهم سطح القمر- قائداً لإحدى مهام محطات الفضاء. وقد شارك أيضاً مع رواد الفضاء الروس في الجهد الفضائي المشترك بين الولايات المتحدة وروسيا.

ولأنه كان يدرك الأهمية الفائقة لصورة الذات، ووضع الأهـداف، والمواقف الذهنية السليمة... إلخ، فإن كابتن بين كان ينصت إلى الأشرطة التحفيزية المسجلة في سيارته أثناء ذهابه إلى عمله في ناسا. ولقد سرني بطبيعة الحال أن بين وزملاءه من رواد الفضاء اختاروا بعضاً من أشرطتي المسجلة كجزء من البرنامج الذي كانوا ينصتون إليه خلال رحلة الطيران في الفضاء التي امتدت على مدار ٥٩ يوماً. ولقد كانت تلك الأشرطة تتناول الكثير من المواد التي تقرؤها في هذا الكتاب. ولكي يوضح لكم كيف كان آلان بين يشعر بالحماس الشديد تجاه تلك المفاهيم والأفكار، فقد تطوع ببعض من وقته شديد الضيق وقدم بعض الاقتراحات التي لا تقدر بثمن لهذا الكتاب بحيث تستطيعون جميعاً الحصول على المزيد من الفوائد الإضافية في حياتكم.

دعني أوضح أن جميع رواد الفضاء، بعد الخضوع لكل اختبار معروف للإنسان يمكن تصوره، يتم اختيارهم بعناية أكبر من العناية التي يتم اختيار أي مجموعة أخرى لأي غرض كان بها منذ بداية التاريخ المسجل. ينبغي أن تكون لدى كل واحد منهم صورة ذات قوية وصحية. وينبغي أن تكون لدى كل واحد منهم المواقف الذهنية السليمة، بما فيها القوة، والنظام، والإصرار الذهني، وموقف ذهني فائق الجودة. هل يمكنك أن تتخيل مفكراً سلبياً في كبسولة تسبح في الفضاء يتساءل ما إذا كان سيعود إلى كوكب الأرض أم لا؟ ينبغي أن يمتلك كل واحد منهم كل تلك السمات والمميزات قبل أن يتم اختياره لبرنامج الفضاء. وبالطبع، يكون عليهم الحفاظ على تلك السمات لكي يحتفظوا بأماكنهم في البرنامج. وبالإضافة إلى مخاطرتهم بحياتهم، فإن هؤلاء الرجال يحملون في أعماقهم الفخر والاعتزاز بما يقومون به. إن الضغوط التي تقع عليهم تكون هائلة.

شركة وورلد وايد ديستربيوترز World Wide Distributors هي أكبر موزع للأدوات المنزلية في كندا. وفي اجتماع الشركة الذي تم عقده في وينيبج، مانيتوبا، أخبرني المدير العام للشركة أن ١٧ من أفضل موظفي مبيعات الشركة الـ ١٩، بمن فيهم أفضل أحد عشر موظف، كانوا يستمعون كل يوم إلى أشرطة التحفيز والتدريب على المبيعات. وقد أكد لي أنهم لا ينصتون لتلك الأشرطة لأنهم الأفضل، وإنما هم الأفضل لأنهم ينصتون. وفي واقع الأمر، فإن مديري المبيعات والمديرين التنفيذيين في كل مكان يؤكدون لي أن أفضل موظفيهم -بدون استثناء تقريباً- يقرءون ويستمعون إلى الأشرطة المسجلة بشكل منتظم.

والنقطة التي أود توضيحها بإلحاح شديد هي أن أقل الرجال والنساء احتياجاً إلى هذا النوع من التحفيز على سطح كوكب الأرض هم أولئك الذي يسعون إليه ويبحثون عنه ويستخدمونه أكثر من غيرهم. وإنني لعلى يقين أن هذا هو السبب في أنهم وصلوا إلى ما وصلوا إليه. لقد كانوا يقومون بالأشياء التي أحثك الآن على القيام بها على مدار فترة زمنية طويلة. والسبب في ذلك بسيط كما هو واضح. إن الدافع الذي يؤدي بالناس لبلوغ القمة هو دافع يزدهر وينمو على التغذية والدعم والتعزيز. إن الأشخاص الذين يصلون إلى ذروة النجاح في مهنهم الحالية يدركون بشكل ثابت ودائم حقيقة أن هناك مساحة كبيرة وكافية على القمة، ولكن ليست هناك مساحة كافية للجلوس. وهم يدركون أيضاً أن العقل –مثل الجسد تماماً– يجب تغذيته باستمرار. إنهم يعلمون أنه إذا كان من المهم تغذية أجسادهم، فإن الأكثر منطقية وأهمية هو تغذية عقولهم. إنهم يدركون أن التغذية ينبغي أن تكون جسدية، وعقلية، وروحية.

ذلك وهم

العديد من الناس لديهم ذلك التصور الخاطئ بأنهم لا "يحتاجون" إلى الإنصات إلى أشرطة الكاسيت المسجلة أو إلى قراءة الكتب التحفيزية الملهمة إلا عندما يكونون في حالة إحباط أو اكتئاب. إن "الاحتياج" يكون أكثر وضوحاً في حالات "الإحباط" و"الاكتئاب"، وقد تكون الفوائد الناجمة عن الكتب والأشرطة جوهرية وضخمة، ولكن الإجمالية طويلة الأجل قد تكون أكبر وأعظم إذا أنصت أو قرأت عندما تكون في حالة شعورية "طيبة". والسبب في ذلك مزدوج. فعندما تكون في حالة "إحباط"، يكون من المرجح إما أن تحاول التعلق بقشة أملاً في النجاة وينتهي بك الحال إلى التعلق بقشة غير مناسبة، وإما أن تتبنى الأسلوب المعاكس وترفض على الفور العديد من الأفكار القيمة. فعندما تكون في قلب مستنقع السلبيات والنفايات، يكون من الأرجح أن تركز على المشكلة بدلاً من التركيز على الحل.

وعندما تكون في حالة ارتفاع وازدهار وسمو شعوري، فإن تفاؤلك وطموحك يعملان لوقت أطول بمزيد من الجهد. يكون خيالك في حالة رائعة وتكون أكثر تجاوباً بكثير مع التلميحات الإيجابية بشأن قدراتك. تكون في حالة تركيز على الحل وليس على المشكلة، لذا فإنك تكون أكثر تجاوباً وانفتاحاً على الأفكار الجيدة ويكون من المرجح بقوة أكبر بكثير أن "تتصرف" وفقاً لتلك الأفكار الجديدة. وهنا يزداد مستوى أدائك بشكل ملحوظ. وسيقفز موقفك الذهني، وحماسك، وروح التعاون لديك، وتقدير شركتك بقوة لأعلى. وهنا أيضاً يا صديقي تحصل على تلك العلاوات والترقيات.

ساندي بريجنر، واحدة من أكثر الأشخاص الذين أعرفهم ديناميكية وتحفزاً، تدعم هذه الفكرة وتؤكد عليها وتقدم إسهاماً إضافياً. توضح ساندي، التي تقدم برامج تدريب وتحفيز

للعديد من الأفراد والشركات الكبرى، أن الإنسان كثيراً ما يستطيع قراءة كتاب أو الاستماع إلى مجموعة من الأشرطة الصوتية واستخراج الكثير جداً من الفوائد منها بحيث يتحرك إلى مستوى أعلى من الفهم والوعي والإدراك. ومن هذا المستوى الجديد، يستمع الشخص الذي يعيد القراءة والاستماع مرة أخرى أو يرى أشياء لم يرها أو يستمع إليها مطلقاً في المرة الأولى. وهذا ينتقل به مرة أخرى إلى مستوى أكثر ارتفاعاً من الفهم والإدراك والإنجاز. وهذا هو السبب الذي يحتم على أي صاحب عقلية موجهة للنجاح بناء مكتبة "النجاح" الخاصة به من أجل الرجوع إليها في أي وقت مما يؤدي إلى النمو المستمر.

وهذا لا يعني أنه لا ينبغي عليك التماس المساعدة التحفيزية الملهمة عندما تكون في حالة إحباط. إن كل ما أعنيه وأريده هو أن تدرك أن الكتب والأشرطة التحفيزية يمكنها أن تكون بمثابة وسائل دعم تخرجك من النفاية والسلبية، أو درجات سلم ترتقي بك فوق المستوى المتواضع، أو مصعد لمساعدتك على بلوغ القمة. وفي البداية، ربما يكون عليك أن "تجبر" نفسك على القراءة والاستماع بشكل منتظم، ولكن بعد أن تفعل ذلك لبعض الوقت، ستكتشف ثلاثة أشياء: سوف تستمتع بالأمر، وتتعلم منه، وتبدأ بشكل غريزي وغير واع في التصرف وفقاً لما تقرؤه وتتعلمه. ومرة أخرى نقول إن الأشخاص الذين يغذون أنفسهم بالمواد التحفيزية بشكل منتظم هم الذين يحققون أقصى استفادة.

في الفصلين القادمين، سأتناول بكثير من التفصيل العادات الطيبة والخبيثة. إنني أناقش الآن عادة جيدة، وكما سترى، فإنه من الضروري في البداية أن تكره نفسك على الالتزام بتلك العادة؛ أن تكره نفسك على الارتباط بالأشخاص المناسبين؛ أن تكره نفسك على اتباع أسلوب "التصفيق باليدين"، و"إشارات الانطلاق"؛ أن تكره نفسك على الإنصات إلى التسجيلات. افعل هذا لمدة ٢١ يوماً متتالياً وسوف تتمسك بك العادة التي تمسكت أنت بها في البداية.

للجادين في النجاح فحسب

واقعياً، ليس أسلوب التصفيق باليدين في الصباح الباكر شيئاً ستستمر فيه بقية عمرك كطريقة حياة. ومع ذلك فإنه في البداية سيولد حماساً فورياً ويقدم نتائج كبيرة توفر التشجيع الذي تحتاج إليه في الوقت الذي تكون في أمس الحاجة إليه على الأرجح. إنه يهيئ ويعد عقلك لتجربة استيقاظ من شأنها أن تمنحك طريقة حياة أكثر ثراءً وإثارة إذا التزمت به لمدة ٢١ يوماً كاملاً. والآن دعنا نلقِ نظرة على أفضل طريقة للاستمرار في النمو الذهني، والجسدي، والروحي.

بعد الاستيقاظ (مع التصفيق باليدين أو عدمه)، وقبل أن تدخل إلى عقلك أية أفكار أو مدخلات سلبية (من الصحف، أو الراديو، أو التليفزيون)، اذهب إلى بقعة "نجاح" هادئة من

منزلك من أجل وجبتك الذهنية الأولى خلال اليوم. اختر أحد كُتب مساعدة الذات المحفزة، وقم بالقراءة فيه لمدة تتراوح بين ١٠ و ١٥ دقيقة، أو استمع إلى شريط تحفيزي. وبعد ذلك، قم بالمشي أو الجري الوئيد لمدة ١٥ دقيقة، وسجل ملاحظات ذهنية بالأشياء الطيبة التي تراها. وبعد ذلك، خصص بضع دقائق لبرنامج تدريبي يحدده لك طبيبك بحيث يكون برنامجاً لملء مساحة زمنية فارغة وليس لحملك على القيام بعدد "X" من أي تمرين. والآن، وقبل أن تنطلق بعقل ممتلئ ومعدة خاوية، تناول وجبة إفطار مغذية بحيث تكون لديك الطاقة اللازمة لاستغلال المواد الجيدة الإيجابية التي غذيت عقلك بها للتو. إن بدء اليوم -كل يوم- بالنوع المناسب من الإفطار العقلي، والروحي، والبدني سيكفل لك أن تعيش يوماً مثمراً؛ وحياة مثمرة مكتملة أيضاً.

نعم، إنني أدرك تماماً أنني بذلك أطالبك بالاستيقاظ مبكراً جداً في الصباح من أجل القيام بتلك الأشياء. نعم، إنني أدرك أنك مشغول للغاية بالفعل وفي ضيق من الوقت، وأعلم أيضاً أن شراء الكتب والأشرطة يحتاج إلى المال. إلا أن الوقت الذي تستثمره في ذلك سيعود إليك في صورة مزيد من الطاقة، والحيوية، والنشاط، والحماس، والقوة، وربما في شكل عديد من سنوات العمر التي تقضيها بصحة جيدة. أما الاستثمار المالي في الكتب والأشرطة فسيجلب مكاسب وفوائد أعظم بالإضافة إلى حياة أكثر ثراءً وجودة بكثير. وفي الواقع، فإنني أقترح عليك أن تستثمر الوقت والمال في التأكد من أنك تستمتع بحياة أكثر اكتمالاً، وثراءً، وجودة بشكل مستمر ودائم.

الفصل ١٧

العادات والمواقف

أولاً، تكتسب العادة

حين تختار عادة، فإنك غالباً ما تختار النتيجة النهائية لتلك العادة. من الصعب اكتساب العادات الطيبة، ولكن من السهل التعايش معها. ومن السهل اكتساب العادات الخبيثة، ولكن من الصعب التعايش معها. وبدون أية استثناءات تقريباً، تأتي العادات الخبيثة ببطء وبشكل مبهج، وفي معظم الحالات، تستحوذ عليك العادة السيئة قبل أن تدرك أنها قد أصبحت عادة لديك. وكقاعدة عامة: لا يكاد يكون هناك ألم في اكتساب العادات الخبيثة، بالرغم من أننا كثيراً ما نجد أشخاصاً يتعلمون التدخين أو شرب الكحوليات أو تعاطي المخدرات برغم حقيقة أنهم عانوا من الضيق وعدم الارتياح في المراحل المبكرة من اكتساب تلك العادات البغيضة.

دعونا نتناول عادة التدخين، التي يرى عالم النفس موراي بانكس أنها علامة أكيدة على صورة الذات السيئة. إنك تذكر على الأرجح تناولك أول سيجارة لكي تصبح "أحد أفراد الشلة". لقد كان جسدك بأكمله يثور ويعلن التمرد قائلاً: "كلا، كلا". ومع ذلك فقد أرغمت جسدك على قبول السيجارة. لقد كنت عازماً على أن تثبت لمجموعة النظراء أنك قادر على أن تكون فتى "كبيراً بالغاً" وتدخن كما يفعلون. هل تذكر كم كنت فخوراً في أول مرة استطعت أن تنفس فيها حلقة من الدخان ثم تنفس بعدها حلقة أخرى من خلال الأولى؟ وكم شعرت بالإثارة في المرة الأولى التي دخنت فيها دون أن تنتابك نوبة السعال؟ وكم شعرت بالحنكة والبراعة عندما تعلمت أن تتكلم بينما الدخان يخرج من فمك في نفس الوقت؟ أولم تشعر بالإثارة عندما تمكنت بشكل عابر من القيام بكل تلك الأشياء دون أن يفتضح أمر كونك وافداً جديداً إلى عالم المدخنين؟

ألن يكون من الجميل أن تتمكن من الإقلاع عن التدخين بنفس السهولة التي انخرطت بها فيه؟ وإذا كنت مهتماً ولو بشكل عابر بآثار وأضرار التدخين فسيسرك أن تعرف أن هناك عيادة في دالاس قامت باختبار أكثر من ٢٧,٠٠٠ شخص على مدار ١١ عاماً يدخنون نوعاً جديداً من السجائر نصف السيجارة فيه عبارة عن فلتر والنصف الآخر يحتوي على التبغ. لم تكن هناك حالة إصابة واحدة بالسرطان. ولكن مع الأسف كان هناك عدد هائل بشكل مروع من حالات الفتاق (نعم، تلك مزحة).

ولكي يبينوا لك مدى النضج -أو الافتقار إلى النضج- الذي يقف وراء التفكير المصاحب للتدخين، يقدر بعض الخبراء أن أقل من ٥٪ فقط من إجمالي المدخنين في أمريكا هم من اكتسبوا تلك العادة بعد سن ٢٢ سنة. يشير هذا إلى أن الغالبية العظمى من الأشخاص الناضجين المفكرين الذين يراقبون المدخنين لأي فترة من الوقت لا يكتسبون عادة التدخين. ومن المثير للاهتمام أيضاً أن ٢١,٠٠٠,٠٠٠ ناضج وأكثر من ١٠٠,٠٠٠ طبيب أقلعوا عن التدخين منذ تم الربط بين التدخين والإصابة بسرطان الرئة.

ولكن دعنا نعد إلى قصة اكتسابك عادة التدخين. فعلى الرغم من أن جسدك قاوم التدخين بشجاعة، وبقوة في بعض الأحيان، فإنك واصلت فرض السجائر عليه. ومن ثم، قام جسدك بإجراء بعض التعديلات. لقد كان يقول بلسان الحال: "حسناً، سأستجيب، ولكنني لا أحب هذا الأمر". وكان ردك عليه: "هذا لا يهم، المهم أنك ستستجيب على أية حال". وبعد ذلك، قدم جسدك المزيد من التنازلات وكأنه يقول: "لست أدري لماذا كنت أعترض. في الواقع، الأمر ليس بهذا السوء". وبعدها، تكيف جسدك مع الوضع أكثر إلى أن استمتعت أنت بالتدخين بالفعل. وعند هذه المرحلة، أخبرت أصدقاءك أنك أقدمت على التدخين لأنك استمتعت به، وأكدت لهم أن الإنسان يحتاج إلى القيام ببعض الأشياء التي يستمتع بها على أية حال. بل لعلك أخبرتهم أيضاً أنك تستطيع الإقلاع في أي وقت ترغب فيه في ذلك لأنك أقلعت من قبل بالفعل عشر مرات، لذا فإن التدخين ليس "عادة" في حقيقة الأمر. وأخيراً، قام جسدك بإجراء التعديل الأخير عندما اكتسب العادة بشكل كامل وراح يطالب بتلك السجائر.

ثم؛ تستحوذ عليك العادة

ويمكن إثبات ذلك من خلال عدد الأشخاص الذين تنتابهم نوبات انفجار عاطفي بسبب نقص النيكوتين في الوقت الذي تنفد فيه سجائرهم وإلى أن يستطيعوا شراء، أو اقتراض، أو تسول، أو سرقة المزيد من السجائر. لقد رأيت شخصاً يتمتع بالصحة ويبلغ وزنه ٢٠٠ رطل يتقلص إلى كتلة مهتزة مرتعشة بسبب حاجته الملحة إلى سيجارة يقل وزنها عن ١/١٠ أوقية. لقد جعلني هذا أتمنى لو أننا كنا مخلوقات عقلانية منطقية بدلاً من أن نكون مخلوقات عاطفية.

نعم، إن العادات هي أشياء غريبة ومضحكة. والأمر المضحك -أو المأساوي بمعنى أدق- هو أن العادات السيئة من الممكن تماماً توقعها وتجنبها. وبرغم هذا، هناك أناس بالملايين يصرون على اكتساب العادات السيئة، باهظة التكلفة، التي تخلق المشاكل. وفي حالة تدخين التبغ، يكتشف المدخن **أن حبال العادة تكون أضعف من أن يشعر بها إلى أن تصبح أقوى من أن يستطيع تمزيقها.** لقد استحوذت عليه العادة التي لم يكن ينوي أن يتمسك بها في المقام الأول.

والأخلاق والفجور عادات أيضاً؛ فكلاهما يكتسب بأكثر مما يُعَلم. فمن الممكن تحويل شخص يتمتع بالأخلاق والمبادئ إلى أبعد حد إلى شخص فاسق فاجر في عملية تدريجية يمكن توقعها بشكل كامل. فالفتي "الطيب" -أو الفتاة "الطيبة"- يمكن أن يتعرض بالصدفة أو بشكل غير متعمد لموقف يمقته ويزدريه ويجده منفراً بشدة. يجد نفسه في إحدى الحفلات مثلاً في وسط مجموعة من الأشخاص الذين يعتقدون في أشياء مثل الحب بدون قيود، أو الزواج المؤقت، أو تجربة المخدرات، أو مقايضة الزوجات، أو الشرب حتى الثمالة... إلخ. وبالرغم من وجود رفض مبدئي وعدم قبول كامل لتلك التصرفات، فإنه إذا راق أحد أفراد هذه المجموعة لهذا الفرد بأية صورة من الصور، فاحذر. قد تكون هناك علاقة في طور التشكل. وإذا حدث المزيد من التواصل، فإن التسلسل الطبيعي للأحداث سيؤدي بالشخص الذي كان رافضاً تماماً في الأصل لهذه الأفعال والتصرفات إلى المزيد والمزيد من الارتباط بالأفراد الذين التقى بهم في ذلك الحدث وكذلك بغيرهم من أصحاب نفس المعتقدات (والطيور على أشكالها تقع).

إن العقل هو آلية شديدة المرونة يمكنها القيام بقدر هائل من التكيف وتبرير الأمور بشكل منطقي عقلاني. وتصبح الخطايا أو التصرفات غير الأخلاقية التي كانت تدعو للاشمئزاز والغثيان في الأصل أقل بغضاً وتنفيراً بعد بضع مرات إضافية قليلة من التعرض لها وحيث يتم الدفاع عن "التسامح" باعتباره "أكثر" الفضائل المطلوب التحلي بها. وبالتدريج يتحول التسامح إلى تقبل، خاصة إذا تم تشكيل ارتباط حقيقي مع أفراد المجموعة. ويتحول التقبل إلى تأييد صامت، سرعان ما يتحول إلى تأييد، ثم تكون المشاركة والانخراط الكامل في المجموعة. وبالطبع فإن عملية منطقة وتبرير الأمور كانت تسبق كل تلك العملية بأقصى سرعة ممكنة.

ونفس هذه العملية تنطبق أيضاً على الإباحية والدعارة. ولقد أصاب البروفسور أليكساندر إم. بايكل، من كلية القانون بجامعة يل، كبد الحقيقة فيما يتعلق بآثار الإباحية. قال الرجل في تعليقه على آثار الإباحية: "إن ما تنتجه الإباحية هو مناخ أخلاقي معين، والمناخ الأخلاقي هو المنظم الأساسي للسلوك في المجتمع. فإذا كان من الممكن قول شيء ما، أو كان من الممكن عرضه، وإذا كان المجتمع يسمح به بوضوح، فإن المجتمع يبدأ في الاعتقاد بأنه من الممكن عمله وممارسته أيضاً".

قضمة واحدة وراء قضمة

وتناول الطعام بإفراط عادة، وهي عادة أصبحت مغروسة بعمق داخل نفوس العديد من الناس لدرجة أنهم لا يدركون كمية الطعام التي يستهلكونها. وربما كانت جذور تلك العادة تعود إلى آباء حسني النية، ولكن غير حسني المعرفة والاطلاع، ظنوا أن حب الطفل يعني منحه كل ما يريد في اللحظة التي يريده فيها. لقد أفرز جيلي عدداً من "البدناء" لأن آباء هذا الجيل واجهوا صراعاً عنيفاً من أجل الحصول على ما يكفي من الطعام، وكان الطعام في ذلك الوقت يمثل الأمان. لقد كانوا يشعرون أنه من الخطيئة إهدار الطعام. ونتيجة لذلك، كان عدد لا يحصى من الآباء يحثون أبناءهم على "مسح الطبق". وقد تسببت تلك الكميات الإضافية التي كنا نتناولها بشكل منتظم في زيادة الوزن بضع أوقيات في كل أسبوع. وإذا اكتسبت أوقية واحدة من الوزن في كل يوم، فإنك ستكتسب حوالي ٢٣ رطلاً على مدار العام. إن أوقية واحدة ليست بالكثير من الوزن، ولكن ٢٣ رطلاً تمثل الكثير بالطبع.

إذا كانت لديك مشكلة في الوزن، فإنك لم تصنع تلك المشكلة عن طريق الإفراط في الطعام يوم أمس فحسب، ولن تستطيع حلها عن طريق تجويع نفسك غداً. لقد اكتسبت الوزن الزائد تدريجياً قضمة وراء قضمة حتى أصبحت البدانة حقيقة واقعة. إنك ببساطة تناولت أكثر مما ينبغي من الطعام بشكل متكرر أكثر مما ينبغي؛ هكذا تكون الحال دائماً، مع استثناءات نادرة. ولن تتمكن من حل المشكلة إلا بالطريقة التي صنعتها بها؛ بالتدريج.

وبالنسبة للعديد من الناس، تكون المشكلة مختلفة إلى حد ما. فبعض الناس يركزون بشدة على مذاق الطعام وعلى المتعة التي يستمدونها منه، وهم كثيراً ما يكتسبون عادات غذائية مدمرة عن طريق التركيز على النشويات والحلويات. فإذا أضفت إلى هذا طريقة الحياة بدون ممارسة التمرينات الرياضية، فسيتراكم الوزن بسرعة أكبر من أوقية واحدة يومياً.

فإذا كان الوزن الزائد إحدى مشكلاتك، فدعني أحثك على العودة إلى قسم الأهداف من هذا الكتاب ومراجعة ما تحتاج إلى القيام به من أجل التخلص من الوزن الزائد.

حتى الأكثر حكمة، والأكثر قوة يمكن أن يسقط

إننا نخدع أنفسنا إذا اعتقدنا أننا لن نتأثر بصحبة الجماعة غير المناسبة من الناس. كم رأينا أشخاصاً يتسمون بالعقل والحكمة ينزلقون إلى مستويات السفه والتفاهة بسبب أصحاب السوء. وكم رأينا أبطالاً رياضيين أقوياء يصيبهم الضعف والوهن ويلازمهم الفشل بعد تحقيق نجاحات مبهرة لنفس السبب. إن التعاليم السماوية وأقوال الحكماء وخبرات المجربين واضحة تماماً بشأن ما يمكن أن تؤدي إليه رفقة السوء، وإليك أحد هذه الأقوال: "لا تنخدع؛ إن رفاق السوء يفسدون الأخلاق الحميدة".

وأفضل مثال يمكنني تقديمه على هذا هو "لهجة" الحديث. إنني على ثقة من أنك رأيت من قبل أنه عندما ينتقل شاب أو فتاة إلى بلد آخر يتحدث نفس لغة بلدك ولكن بلهجة مختلفة، فإنه يكتسب لهجة تلك البلد في غضون بضعة أشهر. والعكس يحدث أيضاً إذا انتقل أحد سكان هذا البلد إلى بلدك؛ فهو يكتسب لهجة بلدك ويتحدث بها في غضون شهور أيضاً. إنك تتكيف مع ما ترتبط به وتصاحبه، وتتأثر به، وتصبح جزءاً منه أيضاً.

في أحد الأيام، وعندما كان ابني يبلغ ١٢ عاماً، طلب مني مالاً لتناول الغداء. حاولت إقناعه بفكرة التخلي عن الطعام مرتفع نسبة الكربوهيدرات وتناول شيء من البروتين المغذي، ولكن رفضه كان حازماً تماماً، لذا أوضحت له أنني شخصياً أفعل ما كنت أحاول حمله على أن يفعله. وكان رده معبراً عن هذا الأمر كله ببلاغة: "نعم يا أبي، ولكنك لا تصاحب حفنة من الصبية الذين يتناولون ساندويتشات الهامبرجر". ونفس "ضغط النظراء" هذا يلعب دوراً هائلاً في التأثير على الشباب ودفعهم إلى إدمان المخدرات، والكحوليات، والجنس، والعنف... إلخ.

إننا لا نكتسب نفس سمات الأشخاص الذين نرتبط بهم ونصاحبهم بانتظام وحسب، وإنما نصبح محصنين وغير حساسين للأصوات والروائح التي تحتوي عليها بيئتنا أيضاً. إن الأشخاص الذين يعيشون في المدن القريبة من مصانع التوابل أو السماد يصبحون شديدي التعود على تلك الروائح لدرجة أنهم لا يلاحظونها إلى أن يلفت شخص آخر نظرهم إليها. عندما كنت مراهقاً أثناء سنوات الحرب العالمية الثانية، كنت أعيش على بعد ١٠ أميال فحسب من حقل للبترول، وكانت القطارات تمر علينا كفيض لا ينقطع ٢٤ ساعة يومياً. لقد اعتدنا تماماً على الضوضاء واهتزاز المنازل التي كانت على مبعدة حوالي عشرة أمتار فحسب من السكك الحديدية لدرجة أننا أصبحنا لا ننتبه إلى مرورها مطلقاً؛ إلا إذا توقف أحدها. حينها كان الصمت يوقظنا من النوم.

تلك الأمثلة تؤكد على أنك عندما تكون في بيئة سلبية خبيثة مدمرة لفترة كافية من الوقت، فإنك ستتحول من الرفض إلى التسامح، ومن التسامح إلى التقبل، ومن التقبل إلى المشاركة، وحتى إلى الاستمتاع في نهاية الأمر. ومدى ضآلة مشاركتك في بداية الأمر لا تصنع أي فارق؛ فهي ستنمو وتزيد.

طموحي هو: أن أكون مدمن هيروين

تمثل المخدرات -بما فيها الكحوليات- أكثر التهديدات المنفردة التي يواجهها الشباب خطورة على الإطلاق. لقد كان قدري هو أن أشارك في الحرب على المخدرات خلال السنوات القليلة الماضية. وأثناء مشاركتي في هذه الحرب، لم أقابل أبداً أي مدمن مخدرات يقول إنه بدأ منذ البداية لكي يصبح مدمناً. ولم أقابل أبداً أي شاب يتعاطى "الماريجوانا" ويقول إن "الماريجوانا" كانت مجرد نقطة بداية للتحول إلى المخدرات الحقيقية القوية. ولم أقابل أبداً

أي شخص قام بوضع جدول زمني لكيفية التحول من "الحشيش" بدايةً إلى "الماريجوانا"، ثم إلى "الكوكايين"، وأخيراً إلى "الهيروين". ولم أسمع أبداً أي شخص يسخر من "الماريجوانا" باعتبارها "للأطفال" أو "المبتدئين" أو مجرد مرحلة انتقالية يمر منها إلى غيرها. ولم أسمع ولو لمرة واحدة شاباً يقول إنه يتطلع بطموح إلى التحول من "المخدرات الخفيفة" إلى "المخدرات الشديدة" أو مشتقات الكوكايين. وفي حالة وراء حالة، كان الفتية يؤكدون أنهم أكثر ذكاءً من أن يلجئوا لهذا النوع من المخدرات القوية. إنهم يعلمون ما سيفعله بهم، ويتعهدون بأنهم لن يقعوا في المصيدة أبداً.

وتلك كلمات أخيرة شائعة وشهيرة، لأنه تماماً كما أن آخر وميض في عود الثقاب يمكن أن يتسبب في أحد حرائق الغابات، فإن الرغبة الشديدة التي لا يمكن مقاومته في حقنة من المخدر، أو في كأس إضافي من الخمر، تبدأ عادة بإشعال تلك السيجارة الأولى من سجائر الماريجوانا، أو تناول ذلك المشروب الكحولي الأول، قبل شهور عديدة من التحول إلى الإدمان الكامل. إن العادة تشبه حبلاً نقوم نحن بنسجه خيطاً وراء خيط كل يوم إلى أن يصبح أكثر قوة من أن يمكننا تمزيقه. **وبعدها تأخذنا قوة حبل العادة إلى القمة، أو تقيدنا في القاع؛ ويتوقف ذلك على طبيعة العادة وما إذا كانت عادة جيدة أم سيئة.**

لا تبدد ذاتك

معظم مشجعي الهوكي المتحمسين يعرفون اسم ديريك ساندرسون، بالرغم من مرور سنوات عديدة على آخر مباراة لعبها هذا اللاعب. لقد كان نجماً متألقاً؛ كان لاعباً صاحب مهارات غير عادية ومواهب بدنية وشخصية مؤثرة مكنته من كسب ملايين الدولارات. ولكن مع الأسف، تورط ديريك في تعاطي المخدرات وحياة الدعة وانعدام المسئولية. كان يمنح البقشيش في صورة سيارات وأوراق من فئة المائة دولار. وعلى الفور تبددت أمواله ومهاراته وتمت إعادته إلى دوري المبتدئين. ولقد اعتزل اللاعب فيما بعد في سن كان يفترض أن يكون فيها في ذروة أدائه في اللعبة. وفي الفترة القصيرة التي قضاها في دوري المبتدئين، سأله أحد الصحفيين ما إذا كان يشعر بالندم على تبديد أمواله. وأجابه ديريك بصدق وصراحة: "كلا، لست نادماً على تبديد أي جزء من مالي، ولكنني نادم أشد الندم على تبديد جزء من ذاتي".

عندما يبدد المرء جزءاً من ذاته، تكون تلك مأساة كبرى، ولكن كما قلت سابقاً وكما سأقول مجدداً، فإن أحداً لا يبدأ وهو عازم على أن يكون مدمن مخدرات أو مدمن كحوليات. ومازالت هناك العديد من الحقائق الغائبة عن المخدرات، بما فيها الماريجوانا. إلا أنه مع جمع الأدلة والبراهين، يصبح من الأكثر وضوحاً كل يوم أن تعاطيها محفوف بمخاطر رهيبة مهلكة. إن الأدلة تثبت بما لا يدع مجالاً للشك أن المخدرات تؤثر على العقل، وتضاعف احتمالات حدوث

التشوهات الخلقية، وتخفض الوعي للذات، وتصنع الوهم الذي يجعل من يستخدمها يتصور أنه صاحب بصيرة ونضج أكبر. في العديد من الحالات، ظن متعاطو المخدرات أنهم يصبحون "أكثر ذكاءً" عن طريق تعاطيها، ولكن أحداً لم يصدق على ظنهم هذا أو يؤيده. والماريجوانا تضعف الرغبة الجنسية أيضاً، وتحرف المسافات، وتدمر خلايا المخ، وتخلق اللامبالاة والفتور لدى من يعتادون عليها.

وبين الحين والآخر، قد يتلقى الشاب تحذيراً من جانب صديق وفي حقيقي يدرك المخاطر المترتبة على الانخراط في تعاطي الماريجوانا، ولكن التغييرات التي تحدث من خلال تعاطيها تكون خفية ودقيقة للغاية لدرجة تجعل متعاطيها لا يرى أي خطر ولا يكتشف أي تغيير، ومن ثم يعتقد أن تدخين الماريجوانا غير ضارة. ولكن هذا الاعتقاد، كما يوضح د. نيل سولومان، شديد البعد عن الصواب بقدر ما هو واسع الانتشار. صحيح أن الماريجوانا لا تكون مؤذية بالمقارنة بالهيروين مثلاً، ولكن إذا فكرنا بنفس المنطق، فسنجد أنه لا بأس أيضاً باستئصال إحدى أصابع القدم بالمقارنة بقطع الرقبة. والعديد ممن يتعاطون المخدرات يستفيضون كثيراً جداً في توضيح فكرة أن تلك هي حياتهم. وإذا كان هناك من سيقع عليه ضرر، فلن يكون هذا إلا هم أنفسهم. كما أنهم يؤكدون أن الأمر بمثابة متعة ومرح بالنسبة لهم وأنهم بذلك يحظون بقبول "الشلة" ويعدون من أفرادها. وحتى إذا كان كل هذا صحيحاً تماماً، فمازال من المحزن أن نرى الشباب وهم يلقون بأنفسهم في التهلكة ويدمرون حياتهم.

ومع ذلك فيمكنني أن أخبرك، من واقع تجربة شخصية مأساوية، أن مدخني الماريجوانا – وكما هي الحال مع مدمني الكحوليات– كثيراً ما يؤذون ويدمرون أشخاصاً آخرين غير أنفسهم. لقد فقد أحد إخوتي الأكبر سناً وزوجته ابنهما الشاب المتفوق البالغ من العمر ٢٥ عاماً عندما صدمته سيارة كان يقودها شاب أفرط في تدخين الماريجوانا ولم يستطع تقدير سرعة سيارته والمسافة التي تفصله عن ابن أخي بشكل صحيح. لقد كانت أحزان والدي الفقيد وأحباؤه لا توصف، ومن المؤكد أن مشاعر الذنب المتكررة لدى الفتى المسئول عن تلك المأساة كان لها دون شك أثر ضخم على جميع من يعرفون أسرته. أدعو الله ألا يضطر هؤلاء الذين يزعمون أن الماريجوانا غير ضارة إلى التعامل بأي حال مع أي فرد من أفراد عائلة ضحية بريئة صدمته أحزان فقد شخص عزيز عليه. في العديد والعديد من المرات، يصبح الشخص الذي يتعاطى الماريجوانا أكثر جرأة في تعاطي الماريجوانا لعدد أكبر من المرات. وفي النهاية، يقع في المصيدة ويتقدم على الطريق المؤدي إلى المخدرات الأكثر خطورة وتدميراً. وهذا هو الطريق الذي يسلكه معظم المدمنين إدماناً كاملاً، وذلك وفقاً لما يقوله أول وأبرز الخبراء في العالم في هذا الشأن؛ المدمنون أنفسهم.

حان وقت الانتقال لأعلى

هناك شيء مثير وغريب بشأن تعاطي الماريجوانا. فبعد برهة من الوقت، يقول أحد أفراد المجموعة إن تدخين الماريجوانا لا يصلح إلا للأطفال، وأنه ينبغي على المجموعة أن تجرب "الحشيش" مثلاً أو شيئاً آخر له أثر أكثر قوة. ويوضح هذا الشخص مقصده قائلاً: "إذا كنت تظن أن الماريجوانا ممتعة، فعليك أن تجرب...!". ويستطيع هذا الشخص الترويج لفكرته بسهولة لأن المجموعة منخرطة في الأمر بالفعل. وبمجرد أن يقوم أفراد المجموعة بتبرير العادة في عقولهم، يكون من السهل الانتقال من تلك الخطوة الأولى، ويمكنك أن تراهن بكل ما تملك على أن الشخص الذي يوفر "الماريجوانا" للمجموعة سيمكنه الوصول إلى المخدرات الأكثر قوة أيضاً.

ويمكنك أن تراهن أيضاً أن صديقك أو قريبك المتورط في أمر كهذا لم يتورط فيه في الأصل عن طريق مجرم شرير من العالم السفلي؛ بل إن من أقنعه بالفكرة هو شخص كان يعرفه ويثق به. فعندما يتورط المرء في نشاط غير مشروع، يعتقد أنه إذا استطاع إقناع الآخرين بالانضمام إليه فإن ذلك سيخفف شعوره بالذنب. إن الماريجوانا هي أخطر أنواع المخدرات جميعاً، باستثناء الكحوليات. فلقد أخبرني جميع مدمني المخدرات الذين قابلتهم بدون استثناء أنهم بدءوا بالماريجوانا أو السجائر. ولقد لاحظ زملائي في الحرب على التدخين نفس تلك الملاحظة.

يقول د. فورست تينانت، الخبير الأول على الأرجح في موضوع المخدرات في أمريكا: إن "الماريجوانا" هي المخدر غير المشروع الأول الذي يبدأ به معظم المدمنين، ولكن التبغ والكحوليات هما المخدر أو المدخل الأول لجميع المدمنين. إنه يؤكد بشكل حاسم لا لبس فيه أننا عندما نحل مشكلة تدخين التبغ، سنكون بذلك قد قمنا بحل الجزء الأكبر من مشكلة إدمان المخدرات.

والخبراء يتفقون بشكل شبه جماعي على أن الماريجوانا لا تسبب الإدمان بدنياً. إلا أنه في جلسة استجواب برئاسة كلود بيبر في الكونجرس الأمريكي عن الماريجوانا، سأل أحد الشباب غير المتعلمين كلود بيبر: "إذا كانت الماريجوانا لا تتسبب في عادة الإدمان، فكيف لا أستطيع الإقلاع عنها؟". ولم تتمكن اللجنة من إجابة هذا السؤال مطلقاً. ويقول علماء النفس: إن "الماريجوانا" لا تتسبب في الإدمان من الناحية الجسدية، ولكنها تتسبب فيه من الناحية النفسية. ومن المحزن استخدام لعبة الكلمات تلك مع هؤلاء الصبية لأن التخلص من عادة ذهنية أو نفسية أصعب، وأصعب بكثير، من التخلص من عادة بدنية. إن مدمني الهيروين (وبالمناسبة فإنه لم يعد هناك شيء اسمه "مدمن مخدرات سابق" كما أنه ليس هناك ما يسمى "مدمن كحوليات سابق" أيضاً) يستمرون في مقاومة الإدمان الذهني للهيروين لسنوات عديدة

بعد أن تكون أجسادهم قد تجاوزت تماماً مرحلة الاحتياج البدني إليه. والبعض من هؤلاء لا يستطيع أبداً التغلب على رغبته الملحة في "حقنة" هيروين.

إنه ممتع؛ مع الأسف

ليست هناك آثار جانبية مزعجة أو إرهاق جسدي أو صداع متخلف يتبع الشعور بالبهجة والنشوة الناتج عن تعاطي الماريجوانا. وحيث إن مدخن الماريجوانا قد شعر بشعور طيب، وبحالة من الاسترخاء وهدوء البال، فإنه لا يستطيع أن يرى سبباً لعدم التعاطي، وبذلك يستمر في طريقه؛ لأسفل. إن التغيرات التي يحدثها تعاطي "الماريجوانا" تكون تدريجية للغاية بحيث لا يكاد مدخن الماريجوانا يفطن إليها مطلقاً. إن التغيرات تكون غاية في الدقة والضآلة لدرجة أنه ما من فائدة ترجى من ذكرها، لأن المتعاطي لا يصدقك ولن يصدقك. بل إن الأشخاص الذين يرون هذا الشخص كل يوم هم أنفسهم لا يفطنون إلى تلك التغيرات. وبوجه عام، كثيراً ما يكون الصديق أو القريب الذي لم ير هذا الشخص لفترة من الزمن هو أول من يلحظ تلك التغيرات.

وفي البداية، عندما يبدأ الشاب في هذه "العادة"، تكون التكلفة المالية ضئيلة ويمكن تدبيرها بعيداً عن المصروف المعتاد. إلا أنه عندما يبدأ المتعاطون في الانخراط في تعاطي المخدرات بشكل أكثر انتظاماً، تكون هناك حاجة إلى المزيد من المال. وفي هذه المرحلة، يبدأ المال في الاختفاء من فوق التسريحة، ومن حقيبة الأم، أو محفظة الأب. وبينما تنمو العادة، تزداد الحاجة إلى المال وتنمو مهارات الحصول عليه. والآن يبدأ المدمن المستقبلي المحتمل في سرقة المزيد من المال وفي بيع بعض عناصر البيت التي ليس من المحتمل أن ينتبه أحد إلى غيابها. وبينما تنمو العادة أكثر، ينقل المدمن عمليات السرقة الصغيرة تلك إلى المتاجر المحلية، ويبيع تلك العناصر المسروقة بسعر لا يكاد يصل إلى ١٠٪ أو ٢٠٪ من قيمتها الحقيقية في السوق. وبهذا السعر، يكون مطلوباً بعض الإبداع والبراعة من أجل دعم العادة حتى وإن كانت ضئيلة.

وكلما أصبحت العادة أكثر عمقاً وتعقيداً، كانت السرقة أكبر وأكثر قيمة. والانتقال إلى المخدرات الأكثر قوة، بما في ذلك الاستخدام المنتظم لأشياء مثل عقار الهلوسة LSD، والهيروين، والكوكايين، وغيرها، يزيد معدل وحجم السرقات بشكل مثير للانتباه والانزعاج وينذر بالخطر. وكلما كانت العادة أقوى، كانت التكلفة أكبر، إلى أن يضطر المدمن في النهاية للجوء إلى السرقة باعتبارها عملاً يومياً منتظماً بدوام كامل. وفي النهاية يبلغ الأمر منتهاه؛ فتتحول الفتيات في كثير من الأحوال إلى عاهرات، ويتحول الفتيان إلى قوادين. وتأتي الخطوة التالية عندما يصبح الانخراط في الإدمان قوياً وعنيفاً لدرجة تجعل المدمن غير قادر على توفير المال الكافي لدعم عادة الإدمان. وفي هذه المرحلة، يتحول الشاب اللطيف الذي بدأ بتدخين سيجارة لكي يكون "أحد أفراد الشلة"، ثم انتقل إلى "تدخين الماريجوانا فحسب"، إلى شخص

عدواني انتهازي حقير. وما كان أي من هؤلاء الصبية ليصدق أن هذا يمكن أن يحدث، أو أنه يمكن أن يحدث له شخصياً.

ارتكب جريمة قتل؛ في رحلة

هناك أمران نحتاج إلى فهمهما بشأن المخدرات. أولاً: ما من وسيلة متاحة تمكننا من توقع ما يمكن أن يقوم به الشاب المدمن عندما يكون تحت تأثير المخدر. ثانياً: ما من وسيلة تمكننا من توقع ما يمكن أن يفعله من أجل تلبية رغبته الملحة في تعاطي المخدر بمجرد أن يكتسب العادة. هناك حالات قام فيها المدمنون بكل شيء يمكن أو لا يمكن تصوره بدايةً من الزج بأخواتهم وزوجاتهم في عالم الدعارة وانتهاءً بقتل أقاربهم من أجل الحصول على المال اللازم لدعم العادة. أحد الصبية قتل صديقه وأكل قلبه بينما كان في رحلة هلوسة.

وعندما يصبح المدمن شخصاً عدوانياً استغلالياً، يكون في موقف خاص للغاية. ففي معظم الأحوال، لا يستطيع بيع المنتجات المسروقة للمستخدمين المعتادين، لذا يكون عليه "إيجاد" سوق جديدة. وهو لا يستطيع أن يبيع ما لديه لعملاء شخص آخر مثله، وإلا فإن العواقب ستكون وخيمة، وربما تم قتله بسبب هذا؛ لذا فإنه يقوم بتحديد منطقته الخاصة. وهذا يصنع دائرة خبيثة لأنه يكون من المحتم عليه أن يجعل أشخاصاً جدداً يكتسبون نفس العادة السيئة التي اكتسبها هو نفسه بشكل عابر للغاية. يا إلهي، يا له من ثمن يتم دفعه مقابل أن يكون المرء "واحداً من الشلة".

من المسئول؟

طريقة الحياة تلك أدت بأفراد جيلي إلى أن ينتقدوا بشدة الجيل الأصغر سناً. لقد قلنا بعض الأشياء القاسية بحق عن الفتية الذين يفتقرون إلى الأخلاق ولا يتحملون المسئولية واتهمناهم بأنهم أسوأ جيل عرفه التاريخ. والاحتمال الأرجح أننا كنا على حق، ولكننا مع الأسف الشديد ارتكبنا خطأ التركيز على المشكلة في حين تجاهلنا بشدة سبب المشكلة. إلا أنني بينما كنت أقوم بالبحث اللازم لكتابة هذا الكتاب، أصبح واضحاً لي بشكل متزايد أن سلوك الشباب والفتوة غالباً ما يكون نتيجة لاتباع المثل العليا التي يقدمها الناضجون الأكبر سناً والوقوع ضحية الإغراءات التي يقوم أفراد جيل سابق بجعلها ممكنة ومتاحة.

الآن أصبحت لديك صورة واضحة عما أعتقده، لذا فإنني لن أقوم بتكرار أي شيء قلته باستثناء تذكيرك بأنك "تحصد ما تزرع". إن أجهزة التليفزيون، والفيديو، وألعاب الفيديو، وشبكة الإنترنت (التي تجاوز تأثيرها كلاً من المنزل والمدرسة وأصبحت ذات الأثر الأكبر على الشباب في أمريكا اليوم)، والمسارح، وأجهزة الراديو، والكتب، والمجلات، وسلوك الناس على وجه العموم هي التي تغرس الأفكار والإيحاءات في عقول الناس اليوم. ومن الواضح هنا

أن معظم محطات التليفزيون، والصحف، ونوادي التدليك المترفة، وتجارة استيراد المخدرات، ومؤسسات الشرب والمقامرة... إلخ ليست مملوكة للمراهقين. إلا أن الضحايا هم في الغالب من الشباب، والنتائج مدمرة لهم بقدر ضخامة أرباح ملاك تلك المشاريع. واليوم، عندما أنظر إلى جيل أصغر من جيلي سناً يواجه مشكلة، أجد نفسي مكرهاً على الاعتراف بأن جيلي يقف بين صفوف المذنبين مع الشباب، ومن أجل الشباب.

هذا ليس "تنصلاً" من الفرضية القائلة بأن كل إنسان بالغ راشد ينبغي عليه تقبل مسئوليته تجاه البشرية والنهوض بها قبل أن يقف أمام رب العالمين ليتلقى حسابه. إنني ببساطة أقر بالمسئولية التي ينبغي على جيلي قبولها والنهوض بها بسبب ما فعلناه لدعم صناع العادات الخبيثة، أو ما لم نفعله لمنع انتشارهم وتوغلهم، من خلال الضغوط الاقتصادية والتشريعية على سبيل المثال. إن أكثر الأخطاء فداحة على الإطلاق هي ألا تفعل أي شيء لأنك تظن أنك لا تستطيع أن تفعل إلا القليل.

إنه لم يقصد ذلك

واستخدام اللغة الوقحة البذيئة التي لا تنم عن احترام أي شيء، وربما حتى العقائد والمقدسات، هي عادة سيئة بغيضة أخرى. فمن المحبط أن تسمع أي شخص يستخدم مثل هذه اللغة المقيتة. كثيراً ما أسمع الناس ينفجرون مستخدمين بعض التعبيرات البذيئة بقصد أو بدون قصد. ومشكلتي في هذه الحالة هي نفس مشكلتك أنت أيضاً؛ فأنا لا أستطيع أن أعلم متى يقول المرء شيئاً ما بقصد ومتى يقوله بغير قصد، كما أنني أعتبر أنه من الوقاحة أن أقاطع مثل هذا الشخص بعد كل عبارة يتفوه بها لأعرف منه ما إذا كانت عبارته جزءاً مما "يقصده" أم جزءاً مما "لا يقصده".

إنني لا أستطيع أن أصدق أيضاً أن أي شخص تمكن من التأثير في شخص آخر بشكل إيجابي يفيد مصالح كلا الطرفين عن طريق استخدام لغة بذيئة، ولكنني على عكس ذلك، أعلم بحالات كثيرة من حالات الفشل في إتمام صفقات المبيعات، وانهيار الصدقات، وفقد الفرص بسبب استخدام مثل هذه اللغة. إن استخدام اللغة البذيئة هي عادة أخرى من تلك العادات الخبيثة التي تزحف تدريجياً بصورة لا يدرك معظم الناس معها أنهم يكتسبون تلك العادة. وهذه العادة شديدة التدمير بحق لأن الأبحاث تشير إلى أن جميع حالات الاعتداء الجسدي داخل الأسرة تقريباً تبدأ باستخدام لغة عنيفة، بذيئة، فاحشة.

وحتى حالات الاغتصاب فتكون على وجه العموم هي النتيجة النهائية لعادة سيئة متزايدة. ووفقاً لما تقوله د. دورثي هيكس، نقلاً عن نتائج الدراسات التي تم إجراؤها في فلوريدا، فإن معظم المغتصبين بدءوا بنفس هذه الطريقة. وتوضح د. هيكس أن الاغتصاب بالنسبة للمغتصب المدمن للاغتصاب والمعتاد عليه هو ممارسة للعنف وليس ممارسة للجنس. فعندما يصل المغتصب

إلى مرحلة الإدمان تلك، يكون المغتصب كارهاً للنساء وغير مبال بسن المرأة أو الفتاة أو بمظهرها وكثيراً ما لا يستطيع أن يتذكر أي شيء عنها. وتوضح هيكس بعد ذلك أن المغتصب يبدأ بمراقبة المرأة أولاً؛ وبعد ذلك، يدخل إلى غرفة النوم في صمت وهدوء حيث يراقب المرأة وهي نائمة. وبعد ذلك، ينتقل إلى الاغتصاب بدون عنف (لو أن هناك شيئاً كهذا)، ثم يتطور الأمر إلى الاغتصاب العنيف.

ومدمن الكذب، ومدمن التأخير المزمن، ومدمن معاشرة أكثر من امرأة، والشخص الذي "لا يسمع جرس المنبه" بشكل دائم ويواصل النوم، جميعهم بدءوا بنفس الطريقة. تنازل بسيط في البداية يؤدي إلى المزيد من التنازلات الأكبر، إلى أن تصبح تلك العادات الخبيثة في نهاية الأمر طريقة حياة.

ببطء وسهولة

جميع العادات والميول السيئة تبدأ ببطء وهدوء وبشكل غير مؤذٍ على الإطلاق. هذا صحيح على المستوى الشخصي، والقومي، والعالمي. في البداية، يبدو أنه من الحماقة صنع قضية كبرى من "شيء تافه كهذا". وبعد ذلك يتضخم هذا الشيء "التافه" تدريجياً دون أن يلحظ أحد ذلك حتى يصل إلى نقطة يصبح عندها بمثابة مشكلة ضخمة من العسير التعامل معها أو كارثة كبرى تصيب الجميع وتدمر الكثير والكثير. وهنا نبدأ في الندم على عدم اتخاذ المبادرة وقتل المشكلة في مهدها وقبل أن تتسبب في كل الخسائر التي عانيناها. ولا يعني ذلك أن الأوان قد فات ولم يعد من الممكن إصلاح الأمر؛ بل إن العكس صحيح، والإصلاح في أقرب وقت أفضل من إضاعة المزيد من الوقت وترك المشكلة تتضخم وتزداد خطورة. إن وقت حل المشكلة وإصلاح ما فسد لا يفوت أبداً، ومن الممكن دائماً البدء في تعويض ما فات.

ومع ذلك فإنني أقول مرة أخرى إن جميع العادات والميول السيئة -سواء الشخصية أو القومية أو العالمية- تبدأ بضعف وببطء إلى أن تصبح في النهاية قوية وسريعة. وإنني على يقين أن هناك ما يكفي من الوقت لعكس تلك الاتجاهات والميول السيئة وتحويلها إلى نقيضاتها الجيدة، ولكن يجب علينا أن نتخذ موقفاً بشكل شخصي، وكأمم وشعوب؛ الآن. فإذا حافظ كل فرد -بدءاً منك أنت- على سلامة وقوة أخلاقياته ومبادئه، فلن يكون هناك ما نخشاه سواء من الأعداء الخارجيين أو الداخليين.

إن الأمة الأمريكية تقترب الآن أكثر وأكثر من الاشتراكية، حيث يرى الشعب أن "الحكومة الكبيرة" يجب أن تكون هي الحل لكل مشكلة وهي التي تلبي جميع احتياجات الشعب. باختصار، إن الناس يشعرون أن الحكومة "تدين لهم" بشيء ما. وعلى الشعب الأمريكي بالطبع أن يفهم أن "الحكومة" هي الناس؛ المواطنون ودافعو الضرائب، وأن عشرات المليارات من دولارات مؤسسات المعونة الاجتماعية لم تفعل أي شيء سوى أنها زادت من عدد الناس

الذين يعيشون في الفقر. إن الاعتماد على الذات وقبول المسئولية لا يزالان هما أسس بناء فرد قوي وحر، وكذلك أمة قوية وحرة.

العادات الخبيثة تكتسب ببطء وسهولة

إنني أؤكد على أن كل عادة سيئة لديك تم اكتسابها ببطء وبخطوات صغيرة. إن قصة الماريجوانا تنطبق بنفس الطريقة على تناول المشروبات الكحولية. فمازال هناك آباء يشجبون ويدينون تعاطي المخدرات ومع ذلك يدافعون عن شربهم للكحوليات. العديد منهم يقولون: "كيف، وأين، ولماذا اكتسب ابننا (أو ابنتنا) هذه العادة؟ لماذا يلجئون إلى المخدرات بالرغم من أننا لم نحرمهم من أي شيء؟". ومن حق الأبناء أيضاً أن يسألوكم نفس الأسئلة أيها الآباء، فعلى أية حال، فإن الكحوليات هي مخدرات أيضاً. وبعض الآباء يقولون في سخط وبراءة: "كيف يمكنهم أن يفعلوا هذا بنا؟". ودعني أؤكد هنا على نقطة: إن العديد من الآباء في أمريكا يبدءون اليوم بتناول "شراب من أجل النشاط". وفيما بعد، يتناولون "شراب من أجل تهدئة الأعصاب" خلال يوم العمل. ولكي يكبحوا جماح شهيتهم، يتناولون قبل وجبة الغداء "شراباً من أجل الحمية الغذائية". وقبل العشاء يقومون بتناول "شراب كوكتيل"، ويختتمون اليوم بتناول "شراب مسكر من أجل النوم". وخلال اليوم، يدخنون علبة سجائر أو علبتين ويبتلعون بعض حبات الأسبرين. ثم يتساءل الآباء بعد ذلك في براءة: "من أين جاء الأولاد بعادة تعاطي المخدرات تلك؟".

منذ سنوات عديدة مضت، وبينما كنت أقود السيارة ومعي أمي من كولومبيا، ساوث كارولينا، إلى شارلستون، ساوث كارولينا، سألت أمي عن زميل دراسة سابق لي من مدينة يازو سيتي، بولاية مسيسبي التي نشأت فيها. خفضت أمي صوتها وأجابت هامسة: "آه يا بني، لقد تحول إلى أسوأ أنواع الإدمان". وسألتها بلهجة نصف مازحة: "وما هو "أسوأ أنواع الإدمان" يا أمي؟". أوضحت لي أن زميلي السابق يقوم بشراء زجاجة من الخمر، ويشرب في منزله. وقد أكدت لي أنه لم يحرم أفراد أسرته من أي شيء أبداً، ولم يسئ لأحد أبداً، ولم يشرب حتى الثمالة أبداً. وأكدت أن معاقرته للخمر لم تؤثر على عمله أبداً، وأنه كان فرداً يحظى بالاحترام من جانب مجتمعه المحلي وأنه قد تم انتخابه مؤخراً لمنصب سياسي.

شعرت بالدهشة إلى حد ما، وسألتها بلهجة فتى مشاغب: "أمي، هل هذا حقاً أسوأ أنواع الإدمان؟". وأكدت لي بوضوح لا لبس فيه أنه كذلك، وكان تفسيرها بسيطاً: لقد صنع قدوة حسنة لتعاطي الكحوليات، ولم يعتقد أطفاله أن أبيهم يفعل شيئاً خاطئاً، فهو يعمل باجتهاد شديد من أجل تربيتهم وتنشئتهم كأفضل ما يكون، ويسترخي ويتناول شراباً. إنهم لم يفصلوا بين شرب الخمر وبين كون والدهم زوجاً ووالداً طيباً، ومخلصا، ومهتماً بأسرته. وكما أوضحت لي أمي، فإن أحداً لا يرغب في محاكاة الشخص السكير. فلو أن هذا الرجل كان ينزع إلى

الإساءة لأفراد أسرته وإلى حرمانهم من ضروريات الحياة بسبب معاقرته للخمر، لكان الأطفال قد شعروا بالاشمئزاز والغثيان من شرب الخمر. ولو أنه كان متشرداً يسكن في الشوارع أو سكيراً ينام على جوانب الطرقات، لما رغب أحد في أن يصبح "مثله". (فهل يمكن أن يكون هذا هو السبب الذي لأجله تنصح جميع مؤسسات صناعة الكحوليات في أمريكا باهتمام زائف بعدم الإفراط في تناول الكحوليات والشرب بشكل "معتدل"؟).

ودعماً لما كانت أمي تقوله، فإن فرنسا هي الدولة صاحبة أعلى مستويات استهلاك النبيذ بين دول العالم. وهي أيضاً الدولة صاحبة أعلى معدلات إدمان الكحوليات وتليف الكبد. وخوفاً من أن تظن أن تلك مجرد "مصادفة"، فدعني أضف أن شيلي هي الدولة الثانية في مستويات استهلاك النبيذ بين دول العالم، وهي الثانية أيضاً في معدلات إدمان الكحوليات وتليف الكبد.

وهناك "مصادفة" أخرى تحتاج منا إلى تسليط الضوء عليها. مازال من السابق لأوانه الحصول على رقم محدد، ولكن من المؤكد أنه كانت هناك زيادة هائلة في إدمان الكحوليات لدى المراهقين في الولايات المتحدة ومتزامنة بشكل مباشر مع إعلانات التليفزيون المكثفة عن البيرة والخمور. والمأساة الإضافية هي أن تلك الإعلانات -خاصة إعلانات البيرة- تركز على الأحداث الرياضية الكبرى باعتبار أن الشباب يمثل نسبة مرتفعة من جماهيرها. إن رائحة النفاق تفوح بشكل يزكم الأنوف؛ فالألعاب الرياضية التي تبني الصحة والحياة ترعاها شركات الكحوليات التي تدمر الصحة والحياة.

تبدأ عادة شرب الكحوليات باستهلاك كمية صغيرة من الكحوليات في البيرة أو النبيذ. وعلى مدار فترة من الزمن، يزيد الجسد من رغبته وتحمله للمزيد من الكحوليات وتكون النتائج بمثابة كارثة. عندما أرى الآباء يقدمون لطفلهم رشفة من شراب البيرة، لا يسعني إلا أن أتساءل ما إذا كنت أشهد عملية صناعة مدمن كحوليات آخر. فالأمر سيئ بما فيه الكفاية عندما يتعثر المرء بنفسه في غابة الكحوليات. أما أن يقود أحد الآباء ابنه الطفل أو الشاب إلى تلك الغابة فإن هذا حقاً هو أحد أكثر الأفعال في زمننا هذا خسة وحقارة وحماقة. يقول د. تينانت إنه كلما صغرت السن التي يبدأ فيها الشاب في شرب الكحوليات، زادت احتمالات أن يتحول إلى مدمن كحوليات. رسالة: إنك، عندما تعطي ابنك رشفة من شرابك، "تعلمه" على الأرجح أن يكون مدمن كحوليات وليس فقط كيفية شرب الكحوليات.

من الواضح أن هذا فعل مضلل يتم القيام به بجهل، ولكن ما لم نقم بنشر الحقيقة من أجل تشجيع الناس، فإن إدمان الكحوليات سيواصل النمو في بلدنا أكثر وأكثر. ومن المهم أن نستمر في التعرف أكثر وأكثر على إدمان الكحوليات وأن نتخذ كل إجراء يمكن تصوره من أجل إعادة مدمني الكحوليات إلى الحياة الإيجابية المثمرة. إلا أن تلك الخطوات بدون تعليم باتجاه الوقاية

لا تعني إلا ما يعنيه وضعك مكعباً من الثلج على الترمومتر بعد قياس درجة حرارتك التي تبلغ ٤٠ درجة مئوية معتقداً أنك بذلك "تعالج" الحمى.

إننا نستطيع بالطبع أن نتعلم ونستفيد كأمم متحضرة من التجارب الحزينة لكل من فرنسا وشيلي؛ وكذلك من قرابة ١٦,٠٠٠,٠٠٠ مدمن للكحوليات في أمريكا، من بينهم ٣,٠٠٠,٠٠٠ مراهق (وبعض الخبراء يقدرون عدد مدمني الكحوليات من المراهقين بحوالي ٢٥,٠٠٠,٠٠٠). وحتى هذه اللحظة، تعد المشروبات الكحولية هي "مشكلة الإدمان" الأولى في أمريكا، وهي تنمو بوثبات وقفزات واسعة وسريعة؛ وبصفة خاصة بين الشباب. ففي مدينة نيويورك سيتي على سبيل المثال، كشفت دراسة حديثة أن ١٢٪ من تلاميذ المدارس يعانون من مشكلة متعلقة بشرب الكحوليات، وأن حوالي ٦٠٪ من طلاب المدارس العليا في أمريكا يشربون لحد الثمالة مرة واحدة على الأقل شهرياً. ولقد أوصت نفس الدراسة ببدء عملية وقائية في الصفوف الابتدائية. وتلك التوصية صحيحة جزئياً؛ حيث يجب دعم العمليات الوقائية في الصفوف الابتدائية بعد أن تكون قد بدأت بالفعل في المنزل ومن جانب الأم والأب عن طريق القدوة الحسنة والتعليم في الوقت الذي يكون فيه الأطفال مازالوا في حجر أمهاتهم.

وبرغم تلك الحقائق، فمازال هناك بعض الآباء في أمريكا يذكرون بكل فخر أن أطفالهم: "لا يعبثون مع المواد المخدرة؛ إنهم يشربون الكحوليات فحسب". بل إن البعض يفخر بتبجح بأنه يعلم أبناءه "كيف" يشربون بشكل ملائم.

والخبراء الآن يعلمون أن شخصاً واحداً على الأقل من بين كل أحد عشر شخصاً يشربون الكحوليات في المناسبات الاجتماعية سوف يصبح مدمن كحوليات. ودعني أكرر ما قلته وأقول إن مدمني الكحوليات -كما هي الحال مع مدمني المخدرات الآخرين- لا يبدءون منذ البداية وهم يرغبون في أن يصبحوا مدمني كحوليات ولكن **جميع العادات السيئة تبدأ ببطء وبشكل تدريجي، وقبل أن تنتبه للأمر، تكون قد اكتسبت العادة، وتستحوذ عليك العادة.**

ويطالب الجراح العام في الولايات المتحدة شركات التبغ بوضع تحذير جاد على علب السجائر؛ وحق له ذلك. واللغز هو: لماذا لا يطالب بوضع تحذير أكثر قوة بكثير على كل زجاجة تحتوي على مواد كحولية. ولو أن نفس الناس الذين اعترضوا بمنتهى العنف ضد التورط الأمريكي في المستنقع الفيتنامي قد أظهروا نصف هذا الاعتراض ضد التورط الأمريكي في مستنقع صناعات الكحوليات والتبغ والثمن الباهظ والأكثر فداحة الذي يدفعه الأمريكان في شكل معاناة إنسانية رهيبة، فإنهم بذلك سيقدمون خدمة جليلة لبلدهم. فعلى أية حال، ووفقاً لما يقوله د. جيمس ميريت، فإن الكحوليات هي رابع أكبر مسببات الموت بعد أمراض القلب، والسرطان، والسكتة الدماغية. والكحوليات هي السبب المباشر في نصف حالات القتل، وثلث حالات الانتحار، ونصف الحرائق التي تشتعل بشكل عرضي غير مقصود، ونصف حالات الغرق.

سؤال: لماذا لا تضع هذا الكتاب جانباً، وتلتقط قلمك، وتكتب إلى نائب البرلمان الذي يمثلك لتدعوه إلى أن يصبح بطلاً قومياً -وربما إلى الحصول على صوتك في الانتخابات العامة المقبلة- عن طريق تقديم مشروع قانون يحدد بشكل دقيق ما تفعله الكحوليات والتبغ في بلدك بالضبط؟ إن القوانين المعمول بها تطالب بتحديد محتويات أي زجاجة خمر أو علبة سجائر، ولكن الأكثر منطقية هو أن نطلع الناس على ما تفعله تلك المحتويات. فحيث إننا قد عرفنا الآن أن التبغ يتسبب في الإدمان وفي الموت، فلقد انخفضت نسبة المدخنين بشدة عما كانت عليه في الجيل السابق، على الرغم من أن التدخين مازال منتشراً بشكل واسع.

ولكنها كانت صغيرة للغاية

على المنحدرات الغربية لجبال روكي، ترقد شجرة عملاقة في طور التحلل بعد أن سقطت. لقد كانت شجيرة صغيرة نامية في عصر السيد المسيح. وعندما اكتشف كولومبوس أمريكا، كانت قد بلغت حد النضج. وكانت تنظر لأسفل من ارتفاع شاهق في سنوات الحرب الأهلية الأمريكية. لقد قاومت وصمدت أمام الدمار الذي تسببه الحرائق، والفيضانات، والعواصف، ومواسم الجفاف والقحط. ولقد كان يبدو أن قدرها هو أن تعيش لقرون أخرى عديدة. ولكن، منذ بضع سنوات مضت، بدأت خنفساء صغيرة تافهة في بناء جحر في لحاء الشجرة وفي وضع البيض الذي كان من شأنه أن ينتج خنافس أخرى. بدا الأمر كمعركة غير متكافئة في البداية، ولكن الخنافس القليلة تضاعفت لتصبح مئات، ثم آلاف، ثم ملايين في نهاية الأمر.

وفي البداية، هاجمت تلك الخنافس اللحاء، ثم توغلت أعمق وأعمق نحو الجذع والساق، وفي النهاية أتت على لب ومكمن قوة عملاق الغابة الهائل. وفي أحد الأيام، وبعد أن قاومت عوامل الجو والهلاك لقرون من الزمن، هطلت الأمطار، وهبت الرياح، ولمع البرق، وسقطت الشجرة العملاقة. ليس بسبب عوامل الجو؛ وإنما سقطت بسبب الأثر الموهن لتلك الخنافس الصغيرة. والعادات السيئة تفعل بالناس نفس الشيء. إنها تأخذ منك الثمن ببطء إلى أن يأتي اليوم الذي يسقط فيه الإنسان، كما سقطت تلك الشجرة.

كان فيلم "ذهب مع الريح" Gone with the Wind هو أول فيلم للعائلة يستخدم إحدى الكلمات البذيئة المنحطة، وقد نال ردة فعل قوية بحق! لقد كنت حينها في الصف السابع، ولن أنسى ما حييت رد فعل مجتمعي المحلي الجنوبي المحافظ. لقد كان الناس يشعرون بالصدمة والفزع. ولكن الليبراليون المتحررون سخروا منا وقالوا إنه من السخف أن نشعر بالقلق تجاه شيء كهذا. فما الضرر الذي يمكن أن تتسبب فيه كلمة واحدة على أية حال؟ وشهد العام التالي كلمة أخرى تمت إضافتها إلى قائمة الكلمات "المقبولة" في سينما العائلات، وبذلك أصبحنا على طريق الانحدار.

منذ أكثر من ٤٥ عاماً مضت، نال جاك بار نقداً عنيفاً لا رحمة فيه لمجرد أنه أشار إلى

"دورة المياه" في برنامجه التليفزيوني. ثم، وكما قال أحد كتاب التليفزيون: "بدأنا نكبر". وبدأت الكتب والمجلات الإباحية في الانتقال من مكتبات "الكبار" إلى أرفف بيع المجلات في الشوارع. واستخدمت برامج ومناقشات تليفزيونية أخرى المزيد والمزيد من المواد "الإباحية" القذرة إلى أن وصلنا إلى أسلوب "أي شيء يمر" من أجل المشاهد. والبرامج التليفزيونية من أمثال ساوث بارك South Park هي النتيجة المقززة للمعايير الفضفاضة المترهلة.

واليوم أصبحت في أمريكا تستطيع مشاهدة أفلام مثل Austin Powers، و American Pie في سينما "العائلات". وقد كتب الناقد السينمائي روجر إيبرت يقول: "إنني مراقب اجتماعي، وأرغب في أن أسجل أن صيف عام ١٩٩٩ كان هو الموسم الذي سقطت فيه آخر معايير الذوق في هوليوود. فلم يعد هناك ما هو فاضح ورخيص ومبتذل أكثر من اللازم بالنسبة للأعمال الكوميدية الجديدة".

يمكنك أن تشاهد البرامج الحوارية الأمريكية لتستمع إلى الموافقات والمصادقات على أشياء مثل: الحب بدون قيود، أو الزواج المؤقت، أو الشذوذ الجنسي... إلخ. وكل هذا الفيض بدأ بصدع صغير في السد الكبير. إن الانهيار الأخلاقي الذي يحدث للفرد يبدأ بتنازل بسيط ضئيل. تنازل واحد في البداية، ثم يتبعه آخر. ويبدأ الاتصال الجنسي غير المشروع عندما "يتنازل" الفتى أو الفتاة عن العذرية التي لا تقدر بثمن، ويتم التخلي طواعية عن الأخلاق بينما تحل الرغبة المؤقتة غير المشروعة محل الحب الحقيقي الصادق.

والمأساة هي أنه بمجرد أن يتم خفض الحواجز لمرة، يصبح من الأسهل كثيراً خفضها في المرة الثانية والمرات التالية. نعم، إن العادات الخبيثة تبدأ ببطء وهدوء، وقبل أن تدرك أنك اكتسبت إحدى تلك العادات، تستحوذ عليك تلك العادة، وتكون النتائج كارثية مدمرة. إلا أن أحد الأشياء التي نعرفها يقيناً هو أن العادات الخبيثة تحدث نتيجة التعلم السيئ، وأنه طالما كان من الممكن اكتسابها بالتعلم فمن المؤكد أنه من الممكن فقدها بالتعلم أيضاً.

والآن وقد قمت بتحديد بعض العادات الخبيثة، فدعنا ننتقل إلى الفصل التالي ونعرف كيف يمكننا التخلص من العادات الخبيثة أو فقدها بالتعلم؛ وكيف يمكننا اكتساب عادات طيبة حميدة.



أوقف العادات الخبيثة؛ واكتسب العادات الطيبة

تجنب العادة

من المؤكد أنه من الأفضل عدم اكتساب عادات التدخين، أو شرب الكحوليات، أو تعاطي المخدرات، أو كسر القوانين، أو الاتصال الجنسي غير المشروع، أو الغش، أو الكذب، أو السب واللعن، أو قضم أظافر الأصابع، أو الإفراط في تناول الطعام... إلخ. وحيث إن الآباء المهتمين والمواطنين المسئولين يشعرون بالانشغال والقلق الشديد بشأن تلك الأشياء، فدعونا نلقِ نظرة على بعض الإرشادات التي من شأنها أن تفيد في تجنب العادات السلبية المدمرة.

صرح سام ماجليتو، مدير المناهج التعليمية في "باي سيتي إندبندنت سكول ديستريكت"، في باي سيتي بولاية تكساس، أنه إذا تم تعليم فلسفة هذا الكتاب في مستويات الصفين الخامس والسادس، فإنه سيزيل الحاجة إلى المناهج التعليمية المخصصة لدراسة موضوعات مثل الجنس، والإدمان، والحياة المهنية. إن ذلك تصريح قوي للغاية، ولكنني أرغب في أن أوضح أن السيد ماجليتو يتحدث من واقع تجربة شخصية باعتباره والداً درست ابنته تلك الفلسفة، وباعتباره مدير مدرسة يتم تدريس المنهج التعليمي فيها. إنه يعتقد أن الخطوة الأولى هي إقناع شبابنا بمزايا وفوائد الاحتفاظ بعقول صافية، وأجساد صحيحة، وأخلاقيات قويمة متينة، وبذلك

يتم القضاء على المشكلات في مهدها والتخلص من العادات السلبية المدمرة قبل أن تبدأ أصلاً. وبطبيعة الحال، فإنني أتفق معه.

والخطوة الثانية لتجنب العادات السلبية الخبيثة -وبصفة خاصة إدمان المخدرات- وفقاً لرأي د. فورست تينانت من جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس، هي توبيخ وتأديب الأطفال وحتى صفعهم وتعليمهم التعاليم السماوية. إنني على يقين من أن العديد من مؤيدي مذهب الحرية والتحرر سوف يتصايحون قائلين إن ضرب الأطفال في أمريكا هو أمر قديم عفا عليه الزمن. ومع ذلك فإن علماء النفس يتفقون بوجه عام على أنه عندما يدرك الطفل أنه سيكون مسئولاً عن أفعاله وتصرفاته، فإنه من المرجح بشدة أن يهتم بتلك الأفعال والتصرفات ويمعن النظر فيها قبل أن يقوم بها. ولقد أجرى د. تينانت دراسة واسعة شاملة لمشكلة إدمان المخدرات بين الجنود الأمريكيين في ألمانيا حيث كانت مشكلة المخدرات تأتي في المرتبة التالية بعد مشكلة فيتنام. ولقد اكتشف أنه كان هناك شيئان فقط هما اللذان يلعبان دور العائق فيما يتعلق بتعاطي المخدرات. كان الشيء الأول هو تعريض الأطفال لخمسين جلسة أو أكثر من جلسات تعليم الأخلاق والتعاليم السماوية بحلول الوقت الذي يبلغون فيه خمسة عشر عاماً. والشيء الثاني هو توبيخهم أو ضربهم بشكل معتدل ومنتظم عندما يتطلب الموقف ذلك (ولا يعني هذا ضربهم كل يوم خميس في الرابعة عصراً. إنه يعني أن يتسم سلوكك بالثبات والاتساق وأن تضرب وتؤدب عندما يرفض الطفل الصغير -حتى ٩ سنوات- طاعة التعليمات الصريحة الواضحة). هذا هو الإجراء الصحيح الذي يجب عليك اتباعه إذا كنت تحب طفلك بحق.

ويعتقد عالم النفس جيمس دوبسون بقوة أن السماح للطفل بأن يخوض غمار الحياة بدون الطمأنة المحبة التي تظهر في عملية التأديب هو أمر شديد التدمير. إن التأديب يؤكد للطفل أنه ذو قيمة وأهمية وأنك تحبه بالقدر يكفي لأن يجعلك تؤدبه على السلوكيات التي لا تفيده وليست في صالحه.

وكإضافة إلى العائقين اللذين حددهما د. تينانت واللذين يقفان حائلاً دون اللجوء إلى المخدرات، فإن الخطوة أو العائق رقم ثلاثة هو القدوة الحسنة. فالآباء الذين يهتمون بصدق بعدم إقدام أطفالهم على شرب الكحوليات، أو التدخين، أو تعاطي المخدرات، أو العيش بطريقة لا أخلاقية ينبغي عليهم أن يكونوا قدوة حسنة لأولادهم. وهناك أدلة حاسمة على أنه إذا كان الآباء يدخنون أو يشربون الكحوليات، فإن المرجح بشدة أن ينهج الأبناء نهجهم.

والخطوة الرابعة هي مقاومة الإعلانات الخادعة المضللة. إن صناعات التبغ والكحوليات في أمريكا هي دون أدنى شك صاحبة أفضل تمويل وهي الأكثر خيالاً في حملاتها الإعلانية. إن صناع البيرة يبيعون منتجاتهم من خلال بعض أكثر إعلانات التليفزيون تأثيراً وإقناعاً وصناع الخمور في أمريكا يبيعون منتجاتهم من خلال الترويج لأفكار مثل "الحياة بذوق رفيع" و"التميز"، في حين أنهم يضفون على أنفسهم هالة قدسية من خلال اهتمامهم الزائف الذي

يبرزونه في شكل نصيحة تقول لك أن تشرب بشكل "معتدل" دون إفراط. وإعلانات السجائر تبيع فكرة "الرجولة" و"الأنوثة" التي تحظى بها -أو تحظين بها- إذا كنت تدخن. تلك الإعلانات المضللة شديدة الإقناع، كما أنها تتكرر مرات كثيرة للغاية لدرجة أن معظم الأطفال يقررون تجربة التدخين في الوقت الذي يكونون فيه في السابعة من العمر. وكما ذكرت سابقاً، فبفضل نفس أساليب الإعلان تلك، زادت معدلات إدمان الكحوليات بين المراهقين في أمريكا زيادة هائلة خلال السنوات الخمس الأخيرة.

حقيقة الإعلانات

في تقديري، أعتقد أنه ينبغي علينا مقاومة تلك الإعلانات الخادعة عن طريق نشر الحقائق بشكل شامل وموسع. على سبيل المثال: هل سبق أن رأيت امرأة كبيرة في السن تتدلى السيجارة من بين شفتيها إلى أن تضطر إلى إبعادها قليلاً لكي تسعل بضع مرات؟ أو هل رأيت رجلاً عجوزاً بأصابع ملوثة ببقع النيكوتين يضع السيجارة في فمه، وينسى أمرها، ورأيت الرماد يسقط على ملابسه؟ فكر في تلك العبارة: "إن تقبيل شخص كان يدخن لتوه يشبه لعق منفضة سجائر". والآن، بعد أن فكرت في العبارة، هل ترى أن التدخين يضيف إلى حساسيتك وشخصيتك ومنزلتك، أم أنه يسلب منها؟ وبالإضافة إلى هذا، فهناك أدلة دامغة غير قابلة للدحض على أن تدخين السجائر يتسبب في جفاف الجلد وتجعده قبل الأوان.

ولكي يزداد الجرح عمقاً (وأعتقد أنه من الصواب أن أشير إلى سرطان الرئة وأمراض القلب باسم الجرح)، فإن حكومة الولايات المتحدة الأمريكية تسهم بملايين الدولارات في دعم زارعي التبغ بالمعونات الحكومية، وبعد أن تنفق ملايين الدولارات في إثبات أن التدخين يسبب الإصابة بالسرطان وأمراض القلب، تنفق مئات الملايين من الدولارات في دعم عملية علاج السرطان التي أسهمت هي نفسها في إيجاد السبب الذي يؤدي للإصابة به في المقام الأول! لذا فمن المؤكد أن حكومة الولايات المتحدة ستكون مستعدة -مع ممارسة الضغط الكافي عليها- لإنفاق المزيد من الأموال على مقاومة بيع المنتج الذي شجعت هي نفسها على إنتاجها من خلال تقديم المعونات المالية للمزارعين. أقول هذا مازحاً -رغم أنني قد أبدو جاداً- ولكن من المثير للاهتمام حقاً أن ننصت إلى شخص يشرح لنا لماذا يجب علينا دعم زراعة التبغ، ثم تقييد عملية الإعلان عنه لأنه ضار بالصحة، ثم الإسهام في إجراء الأبحاث على السرطان وعلاجه من أجل مكافحة السرطان الذي تسببه السجائر التي أثبتت أموال دافعي الضرائب بالفعل أنها تسبب السرطان. (ربما كنت بحاجة إلى إعادة قراءة هذه الفقرة مرة أخرى).

دع الأطفال يرون بأنفسهم

والخطوة الخامسة نحو تجنب العادات الخبيثة هي أن تأخذ أطفالك في رحلات ميدانية

وتجعلهم يرون بأنفسهم نتائج التدخين، وشرب الكحوليات، وإدمان المخدرات. وأقترح أن تذهب أسرتك بأكملها لزيارة شخص مريض بانتفاخ الرئة أو سرطان الرئة الناتج عن التدخين. امنحهم فرصة التحدث إلى شخص مبتلى بانتفاخ الرئة أو سرطان الرئة (ويفضل أن يكون شخصاً تعرفه)، واجعلهم يستمعوا إلى الجهد الشاق الذي يبذله أثناء التنفس. إنه أمر قاس ومرير بلا ريب؛ ولكن تذكر أن ذلك الضحية قد بدأ بسيجارة واحدة بينما كان في أحسن حال من الناحية الصحية. هذا يمنح أولادك الفرصة لرؤية الجانب الآخر للآثار التي تتركها إعلانات السجائر. حقاً ليس هناك قدر كبير جداً من "السحر"، أو "المنزلة"، أو "الحساسية"، أو "الذوق"، أو "الاسترخاء" في السرطان؛ هذا ما سيخبرك به أي ضحية اقتنع بإعلانات السجائر. هل هذا عنيف أكثر مما ينبغي؟ ربما. ولكننا نكون بحاجة أحياناً إلى أن نجعل الأطفال يعرفون أن المرء يدفع ثمناً باهظاً عندما يتعلق الأمر بالعادات الخبيثة. ربما كانت مشاعري تجاه التدخين بهذه القوة الكبيرة لأنه في أسرتنا -التي كانت تتكون من ١٢ شخصاً- مازال الذين لم يدخنوا أحياءً حتى الآن بعد مرور ٢٤ عاماً على موت أولئك الذين كانوا يدخنون.

وهناك بعض الأفكار الأكثر أهمية. إن قرارات التدخين، أو شرب الكحوليات، أو إدمان المخدرات، أو الإفراط في تناول الطعام، أو ممارسة الجنس قبل الزواج... إلخ هي قرارات انفعالية وليست عقلانية. ففي معظم الأحوال، تكون لدى المراهقين حاجة عاطفية إلى نيل قبول الآخرين، ويظنون أن تلك التصرفات أو العادات سوف تلبي حاجتهم تلك. وهذا هو السبب الذي يجعل إظهار الحب والتواصل الصريح المفتوح أمرين في غاية الأهمية بين الآباء والأبناء. وهذا أيضاً هو السبب الذي يجعلني أحثك بشدة على أن تعتنق فلسفة هذا الكتاب وكتاب د. دوبسون الذي يحمل عنوان Dare To Discipline.

فعندما يمنح طفلك القبول والاستحسان لذاته (وكذلك أنت نفسك) بحيث تكون لديه صورة ذات صحية، فإنه لا يطلب قبول واستحسان الآخرين أو يكون بحاجة إليه. وبالإضافة إلى ذلك، فعندما تكون أهدافنا محددة بدقة، فإننا نفهم بوضوح أن العادات السيئة الخبيثة تخفض احتمالات تحقيقنا لتلك الأهداف بشدة ونفكر ملياً وبعمق قبل أن نخاطر بالمستقبل الذي قمنا بتخطيطه بحرص وعناية.

وإذا كنت أنت أو أولادك تنخرطون في تناول المشروبات الكحولية في المناسبات الاجتماعية، فدعني أقترح عليك أن تذهب إلى شوارع العالم السفلي وتنظر على الأرصفة وبين البالوعات، وتتذكر ما تراه هناك. وبعد ذلك، قرر ما إذا كنت ستغامر باحتمال أن يحدث لك نفس ما حدث لمن رأيتهم هناك، حتى ولو كان الاحتمال لا يزيد على واحد إلى أحد عشر. وفي الواقع، فإن هذا يمكن أن يحدث لك. وبعد ذلك، اذهب لحضور بعض الاجتماعات المفتوحة لجمعيات علاج المدمنين. ستصيبك صدمة مدوية عندما ترى أشخاصاً أذكياء وبارعين وموهوبين من جميع مجالات الحياة ظنوا أن هذا لن يحدث لهم أبداً. وبينما تنصت إلى قصصهم، ستنظر نظرة مختلفة إلى المشروبات الكحولية التي تبدو وكأنها على نفس القدر الذي تصوره بها الإعلانات

من عدم الضرر، وعدم الإيذاء، واللذة، و"المتعة". وبينما تنصت إلى مدمني الكحوليات وهم يروون قصصهم، تذكر أن جميع أصحاب تلك الحالات بدون استثناء قد بدءوا بشراب واحد. وتذكر أن ٢٢٦٣٠ شخصاً يتعرضون للقتل على الطرق السريعة في الولايات المتحدة الأمريكية وحدها كل عام بواسطة سكيرين بدءوا الشرب بتناول كأس واحد فحسب. بالطبع ليس هناك أي "تميز" في تلك الإحصائية، كما أنه ليس هناك أي تميز في شرب الكحوليات.

دع أولادك المراهقين يسألوا الضحايا كم واحد منهم قام بالتخطيط لكي يصبح مدمناً للكحوليات. أعتقد أن هذا سيكون له أثر كبير. إن سماع أي شاب مراهق لصرخات مدمن مخدرات يعاني من أعراض انسحاب المخدر من جسمه وسماعه شرحاً بسيطاً للأسباب التي أدت إلى ميلاد تلك الصرخات من شأنه أن يشبع جزءاً كبيراً من فضوله ورغبته في المعرفة. وأعتقد أن اصطحاب الأبناء إلى ساحة المحكمة حيث يصدر القاضي حكماً على فتى (أو فتاة) مميز بالغ من العمر أربعة عشر عاماً بدخول الإصلاحية بسبب ارتكابه لجريمة السرقة بغرض إشباع عادة إدمان المخدرات أو الكحوليات هو أمر سيكون له أثر أشد وأقوى وأعمق تأثيراً. لا ريب في أن بعض هذه الخطوات قاسية وعسيرة، ولكنك تفعل هذا لكي لا يتعرض مستقبل شخص تحبه لخطر داهم. الأمر جد خطير.

التخلص من العادات المدمرة

دعنا الآن نناقش ما يمكنك فعله من أجل التخلص من عادة سيئة، سواء كانت تلك العادة هي الإفراط في تناول الطعام إلى حد الإصابة بالسمنة، أو كانت التأخر المزمن عن مواعيد العمل، أو استخدام لغة بذيئة، أو التدخين، أو العصبية، أو الشذوذ الجنسي، أو إدمان الكحوليات، أو ممارسة الجنس غير المشروع... إلخ. إن أول الأشياء التي ينبغي عليك القيام بها وأكثرها أهمية هو أن تقرر أنك ترغب في التخلص من تلك العادة. وهذا قرار لا يستطيع أحد سواك اتخاذه. وبدون هذا التحفز من جانبك، لن يكون لأي شخص أو لأي إجراء يتم اتخاذه أدنى أثر أو فائدة ترجى. فإذا كان دافعك لمحاولة التخلص من عادتك السيئة هو "كلمات شخص آخر"، فالأرجح أنك ستبدأ في المحاولة، ولكن الجهود التي ستبذلها لن تدوم لوقت طويل (وتذكر أنك بوجه عام لا تستطيع تحقيق هدف شخص آخر). وفي العديد من المحاولات، ينتهي بك الأمر وقد أصبحت حالتك أسوأ كثيراً مما كانت عليه قبل أن تبدأ محاولتك، بل أسوأ مما كانت ستكون عليه لو أنك لم تحاول أصلاً التوقف عن تلك العادة التي لم تكن مستعداً أو عازماً على التوقف عنها (وقضية الوزن الذي يفقده الناس ثم يعاودون اكتسابه واكتساب المزيد فوقه مرة أخرى هي مجرد مثال تقليدي في هذا الشأن). لذا، عليك أولاً، وقبل أي شيء آخر، أن تقرر أنك لن تكون عبداً خاضعاً لأية عادة مدمرة بعد الآن. قرر أنك ترغب في التحكم في حياتك، وأنك ترغب في أن تكون حراً، وأنك ترغب في أن تصنع أنت الأشياء التي تريدها

في حياتك وليس في أن تُفرَض الأشياء على حياتك دون إرادتك ودون أن يكون لك حول أو طول في الأمر.

أنصت إلى من تمكنوا من الإقلاع

من العسير، والعسير للغاية، أن تستطيع الإقلاع عن عادة سيئة، ولكن لحسن الحظ، فإن النتائج تكون ممتعة وذات قيمة وفائدة كبيرة للغاية. المدخنون السابقون، وكذلك مدمنو الكحوليات، والأشخاص البدناء السابقون أيضاً... إلخ، جميعهم قدموا لي بالإجماع، وبتعبيرات حارة مؤثرة، عدداً هائلاً من التفاصيل المتعلقة بالمتعة والإثارة التي شعروا بها بينما كانوا يتخلصون من الأرطال الزائدة، أو يقلعون عن تدخين التبغ، أو يتخلون عن زجاجات الخمر. فالمدخن السابق يتحدث عن الطعم اللذيذ للطعام، والرائحة النقية للهواء، والملابس، والأثاث... إلخ. يتحدث عن احترام جديد للذات وعن الرضا الذي يشعر به تجاه التخلص من عادة كانت ستدمر صحته، وتسلبه السعادة والكثير من متع الحياة. (وفقاً لقصة أوردتها وكالة أسوشيتدبرس، أجرت رويال كوليدج للأطباء بالتعاون مع كلية الطب البريطانية دراسة كشفت أن كل سيجارة يتم تدخينها تسلب المدخن ١/٢ ٥ دقيقة من فترة حياته، وأن واحداً من بين كل ثلاثة مدخنين تقريباً يموت بسبب التدخين، وأن ٥٠ مليون يوم عمل تقريباً يتم إهدارها في بريطانيا كل عام بسبب المرض الناجم عن التدخين. وقد وجدوا أيضاً أن المدخن الذي يقلع عن التدخين يحقق مكاسب فورية، وفي غضون ١٠-١٥ عاماً تختفي احتمالات الموت المبكر. إن ١/٢ ٥ دقيقة تفقدها من حياتك لكل سيجارة واحدة تدخنها تعني ٢٨ يوماً لكل عام تدخن فيه إذا كنت تدخن علبة سجائر واحدة يومياً). عندما تقرر أنك سوف تسعي وراء حياة أكثر ثراءً، أنصت إلى المدخنين السابقين وهم يوضحون لماذا يشعرون بالحيوية والحماس من خلال إدراكهم أنهم بإقلاعهم عن التدخين واستخدام أموالهم في أشياء ذات قيمة بدلاً من استخدامها في أغراض هدامة مدمرة، يمنحون أنفسهم فرصة عيش حياة مديدة بصحة جيدة.

وإذا كنت بديناً، فإنني أشجعك على أن تذهب لحضور العديد من اجتماعات جمعيات مراقبة الوزن أو جمعيات مساعدة الأشخاص الذين يفرطون في تناول الطعام وتنصت إلى الأشخاص الذين تمكنوا من فقد ما يتراوح بين ٥٠ و ٣٥٠ رطلاً. أنصت لهم وهم يتحدثون عن الصراعات التي خاضوها، وعن الفوائد والمكافآت التي حققوها الآن ويستمتعون بها. أنصت إلى البهجة المرحة التي تصاحب القدرة على شراء حلة أو ثوب أنيق بسعر مناسب وبدون جهد مضن في البحث. أنصت إليهم وهم يتحدثون عن الرومانسية التي عثروا عليها مؤخراً في الحياة، وعن الإثارة التي يجدونها عندما يتمكنون من عقد أربطة أحذيتهم دون أن ينخروا، وعن القدرة على صعود درجات السلم بسرعة بدلاً من الاضطرار لانتظار المصعد. أنصت إليهم وهم يتحدثون عن الأوسمة والميداليات التي يحصلون عليها بسبب مظهرهم النحيف الجديد

بدلاً من السخرية، والضحك، والاستهزاء وكلمات الازدراء غير المنطوقة التي كانت غالباً ما تدور في عقول زملائهم. أنصت إلى هؤلاء الذين توقفوا عن تناول الطعام بشكل مفرط وسيفيدك هذا كثيراً جداً في التوقف بدورك عن الإفراط في تناول الطعام.

ومدمنو المخدرات السابقون يتحدثون عن أصدقائهم الجدد وعن كيفية استعادة الأصدقاء القدامى. وكثيراً ما يتحدثون -وأعينهم تفيض بالدمع في الغالب- عن استعادة الأسرة مجدداً، وعن استئناف الحياة المهنية التي كانت قد توقفت منذ أمد بعيد، وعن الاحترام الجديد للذات، وعن الحياة الاجتماعية الجديدة، وعن الشعور بالإنجاز الهائل.

إنك فائز؛ عن طريق الإقلاع

الأمر المثير هو أن العديد من هؤلاء الناس يقلعون عن العادات الخبيثة بنفس الطريقة التي اكتسبوها بها بالضبط؛ عن طريق الارتباط بأصحاب نفس طريقة التفكير. لقد كان هذا معروفاً منذ فترة طويلة في حالة مدمني الكحوليات ومن خلال جمعيات مساعدة مدمني الكحوليات، وقد انتشر بعد ذلك بالنسبة للبدناء من خلال جمعيات مراقبة الوزن وجمعية التخلص من الأرطال الزائدة بشكل معتدل Take Off Pounds Sensibly، وغيرهم. والأسباب التي تؤدي لنجاح تلك الجمعيات في الوقت الذي لا يحقق فيه أي شيء آخر النجاح عديدة. فمدمن الكحوليات، أو الشخص البدين يتم إلقاؤه فجأة في وسط مجموعة من الأشخاص الذين يحققون النجاح بالفعل في التغلب على المشكلة التي كانت تؤرقهم وتزعجهم. كما أنهم يكونون مع أناس مهتمين متلهفين بحق ويعرفون مرارة الهزيمة وآلامها وحلاوة النصر وآماله.

والقصص الكثيرة المتعددة التي يكون مغزاها هو "لقد استطعت أن أفعلها، وكذلك تستطيع أنت أيضاً" تمنح ضحايا تلك العادات الثقة والدعم اللذين يحتاجون إليهما. ولأنهم يكونون محاطين بتفاؤل، وحماس، وتشجيع بيئة تفكر بالشكل السليم، فإن النتائج التي يحققونها تكون هائلة. ومراراً، وتكراراً، سأظل أردد أن زملاءك يؤثرون بشكل مؤكد على عاداتك وأنك لا تدفع ثمناً في مقابل النجاح، والصحة، والسعادة... إلخ. إنك تستمتع بفوائد ومزايا تلك الأشياء.

وهناك عاملان آخران لهما أثر كبير ويلعبان دوراً مهماً عندما يتعلق الأمر بجمعيات مساعدة مدمني الكحوليات. أولاً: إعلام مدمني الكحوليات بشكل واضح وكامل أنه ليس هناك من شيء يستطيعون القيام به وحدهم تجاه إدمان الكحوليات. إنهم عاجزون في هذا الشأن، وليس هذا بسبب عدم رغبتهم في الإقلاع. وما من مخلوق عاقل يمكن أن يرغب في أن يكون مدمن كحوليات ويجلب على نفسه وعلى أسرته وجميع من حوله المتاعب والمعاناة. وعندما يعترف مدمن الكحوليات بأنه من المحتم أن يحصل على مساعدة قوة أعلى، يكون على الطريق الصحيح نحو حل المشكلة. وتلك القوة الأعلى هي قوة الله رب العالمين القادر وحده على التغيير والتبديل. فحقاً، صحيح أنك لا تستطيع وحدك الإقلاع عن الإدمان؛ ولكن الله يستطيع أن يساعدك في أن تفعل هذا.

وإلى أن يصل مدمن الكحوليات إلى هذه النتيجة، تكون فرصته في "إيقاف" المرض ضعيفة. والشيء نفسه ينطبق على مدمن المخدرات أيضاً. وجمعيات مساعدة مدمني الكحوليات وأعضاؤها لا يسمحون للمدمن بالتعلق في الأعذار والمبررات ("لقد أصيبت أمي بالفزع بواسطة فرس هارب قبل ولادتي مباشرة"، أو "زملائي في الفصل كانوا ينبذونني"... إلخ). إنهم يحملون المدمنين قسراً على الاعتراف بأنهم مدمنو كحوليات لأنهم يسرفون في شرب المسكرات.

من الناحية النفسية، عندما تضع شخصاً ما في مواجهة مباشرة وجهاً لوجه مع الحقيقة التي تقول إنه بغض النظر عن المبرر الذي استخدمه للبدء في ممارسة عادة مدمرة، فإنه ليس هو الشخص الوحيد الذي سيعاني من عواقب تلك العادة؛ حيث إن شريك الحياة، والأطفال، والوالدين، والزملاء، والأصدقاء جميعهم سيعانون أيضاً ويتأثرون سلباً، وأحياناً بشكل كبير ومأساوي، فإن ذلك يساعده. فعندما يفهم مدمن الكحوليات أنه مسئول بشكل كامل ويتقبل تلك المسئولية الكاملة عن سلوكياته وعن المعاناة التي يسببها لنفسه وللآخرين، فإن ذلك يكون بمثابة خطوة عملاقة قد تم اتخاذها نحو التخلص من العادة السيئة.

وفي العديد من الحالات، يمكن وضع الشخص في مواجهة مباشرة مع الواقع الذي يقول إن السبب الذي بدأ ممارسة تلك العادة لأجله لم يعد له وجود. فعلى سبيل المثال: ربما يكون الشخص قد بدأ عادة التدخين، أو السب، أو المقامرة، أو شرب الخمر، أو تعاطي المخدرات... إلخ، بسبب عدم الشعور بالأمان والحاجة إلى قبول مجموعة النظراء له. وبهذا الإدراك، وببناء صورة ذات صحية سليمة، يكون الفرد قد تحرر من الأسباب التي كانت تؤدي إلى ممارسة تلك العادات المدمرة، وبذلك تزيد احتمالات إقلاعه عنها.

إن الشاب النشط -الرياضي ربما- يحرق قدراً هائلاً من الطاقة ويحتاج إلى كمية ضخمة من الطعام. وبرغم ذلك فعندما ينحدر النشاط البدني، فإن الحاجة إلى الكثير من الطعام لا تعود هناك حاجة إليها، ولكن عادة تناول كمية كبيرة من الطعام تكون قد تشكلت وترسخت بالفعل. والوعي التام باحتياجاته ومصالحه الحالية يكون مفيداً للغاية في الموازنة بين عادة إشباع احتياجات سابقة لم يعد لها وجود وبين مزايا وفوائد التعامل مع المشكلة الحالية من أجل تلبية الاحتياجات الجديدة.

والخطوة الثالثة هي الاستبدال. حقاً ليس هناك شيء اسمه التخلص من العادة. ينبغي عليك استبدال العادة الخبيثة بأخرى طيبة. فمدمن الكحوليات عليه أن يكتسب أصدقاء متفائلين مخلصين مهتمين يعيشون في مناخ إيجابي من الأمل والحماس والتشجيع بدلاً من الإسراف في الشرب، وارتياد الحانات والبارات، والسكر، والعربدة، والتسكع وآلام البطن، وهي الأشياء التي غالباً ما تكون الصحبة الذهنية والجسدية الدائمة لمدمن الكحوليات. ومن الناحية النفسية، من المهم أن يكون هناك نشاط جديد أو عادة جديدة تملأ الفراغ الذي سيتم تركه عندما تبدأ في التخلص من العادة أو العادات الخبيثة. عندما يرى مدمنو الكحوليات نتائج التوقف عن ممارسة عادة الشرب السيئة، وكذلك التغيرات التي تطرأ على حياة مدمني

الكحوليات الآخرين وعلى حياتهم هم أيضاً، فإنهم يضعون أهدافاً جديدة خاصة بهم، ويستطيعون "تخيل الهدف" لأول مرة.

وحيث إن العادات السيئة تقبع في عقلك (فالحاجة أو الرغبة الجسدية في التبغ، أو الكحوليات، أو المخدرات تكون قصيرة نسبياً)، فعليك أن تجعل عقلك مشغولاً دائماً برسائل "يمكنك أن تفعلها" جيدة، نقية، ملهمة، صانعة للثقة، مكتوبة ومنطوقة. إنك لا تستطيع التركيز على شيئين معاً في وقت واحد. وعن طريق شغل العقل بشكل إيجابي، فإنك تستبدل الشوق إلى ممارسة "العادة السيئة" ببناء شخصيتك بالرغبة في نجاح وسعادة يمتدان لوقت طويل. وبعبارة أخرى، لا تكن طائشاً في عاداتك، وإنما اطمح إلى النضج والحكمة وحافظ على تركيز عقلك ومشاعرك على الأفكار الإيجابية.

لقد كنت أعرف هذا بالفعل

لكي تتخلص من العادة الخبيثة أو تقضي عليها، أحثك أيضاً على أن تراجع بانتظام جزء "صورة الذات" بحيث تتذكر باستمرار أنك حقاً شخص ذو قيمة (حيث إنك إذا كنت ذا قيمة بالنسبة لأي شخص، فإنك بذلك تكون ذا قيمة بالفعل). إنك تستحق أيضاً العوائد والمكافآت التي ستحصل عليها عندما تتغلب على العادة السيئة. لذا، عد إلى جزء "الأهداف". تعلم أن "تتخيل الهدف".

وكما ذكرت سابقاً، فإن أفضل طريقة للتغلب على عادة سيئة هي عدم الانخراط فيها أصلاً منذ البداية. إنك إذا لم تدخن تلك السيجارة الأولى، أو تتناول ذلك الشراب الأول، أو تكذب تلك "الكذبة البيضاء الصغيرة"، أو تذهب لاجتماع الغداء أو لتناول القهوة الذي "لا ضرر فيه" بعد الانتهاء من العمل مع تلك المرأة "اللطيفة" من زميلات العمل، أو تدخن سيجارة الماريجوانا الأولى، أو تقرأ تلك المادة الإباحية أو الشذوذ الجنسي للمرة الأولى، أو تلعب القمار، أو تشتري تذكرة يانصيب، أو تغش في امتحانات المدرسة في تلك المرة الأولى، فإنك لن تعاني من أية مشاكل مع أي من العادات النهائية التي تنتج عن تلك الأفعال الأولية.

إذا كانت لديك أية عادات مدمرة، فإنك تعرف بالفعل ولا تحتاج ولا ترغب في أن أخبرك أنا أو أي شخص آخر أنه ما كان ينبغي عليك أن تبدأ تلك العادات من الأصل. وما ترغب في سماعه ومعرفته حقاً هو كيفية إيقاف تلك العادات والتغلب عليها. ومرة أخرى أقول إن أفضل، وأبسط الطرق وأكثرها فعالية في جلب النتائج المحققة هي أن تطلب العون من الله.

تمسك بعادات جيدة

في الفصل ١٥، شرحت بكثير جداً من التفصيل عملية الاستيقاظ في الصباح. وفي تقديري، فإن تلك عادة جيدة. وإنني أؤكد أنك عندما تبدأ في عملية مثل عملية الاستيقاظ التي

أوضحتها، فإن الأمر سيكون عسيراً من بعض الجوانب. إنها عادة سيكون عليك أن تجبر نفسك على "التمسك" بها. ومن ثم ستكون بحاجة إلى أن تحافظ على تمسكك بها بأقصى قوتك. وبعد بضعة أيام، سيبدأ شيء مثير للاهتمام في الحدوث. سيصبح الأمر أكثر سهولة، بل يمكن أن يتحول إلى متعة. استمر لمدة ٢١ يوماً وستكون لديك عادة "طيبة". ستكون النتائج رائعة لدرجة أنك ستشعر أنك تعيش في عالم مختلف. ستصبح شخصاً سعيداً، وأكثر تحفزاً، وأكثر إثارة، وأكثر حماساً. ألق نظرة متعمقة على أية عادة جيدة وحاول اكتسابها. ستتمكن من الحصول على الكثير والكثير مما تقدمه الحياة لو فعلت هذا.

في الجزء الرابع من هذا الكتاب، والذي يبدأ من الفصل ١٠، قمت بشرح عملية وضع الأهداف بتفصيل دقيق. ولقد أوضحت أنني عندما بدأت برنامج تمارين الجري، كان من الصعوبة بشكل هائل أن أكتسب تلك العادة. لقد كنت مضطراً إلى أن أكره نفسي بكل معنى الكلمة على الجري في اليوم الأول... والثاني... والثالث. إلا أن النهوض والخروج لممارسة الجري أصبح أمراً أكثر وأكثر سهولة مع مر الأيام وكر الأسابيع ومضي الشهور. ولقد أصبح أكثر سهولة لأنني بدأت أشعر ببهجة ومتعة الإنجاز. والآن أشعر بالحزن والتعاسة عندما تكون هناك ظروف خارجة عن نطاق سيطرتي تجعل من الصعب ومن المستحيل في بعض الأحيان أن أخرج للجري. لقد كان من الصعب اكتساب عادة الجري وممارسة التمرينات الرياضية في البداية؛ كما هي الحال بالنسبة لجميع العادات الطيبة. إلا أننا عندما نكتسب العادات "الصعبة"، فإنها تصبح عادات "ممتعة"، خاصة عندما نتذكر أن القيام بالأمور الصعبة اليوم يجهزنا للقيام بالأمور العظيمة غداً. ولقد اتفق أن كشف بحث جديد قام به د. كين كوبر أن المشي أفضل للصحة من الجري على المدى البعيد. لذا، ففي عام ١٩٩٢، تحولت إلى المشي بدلاً من الجري.

إنك تدين بهذا لنفسك

ادخار المال هو عادة طيبة أخرى. في البداية، يكون عليك أن تكره نفسك على أن تدفع لنفسك قبل أن تسدد فواتيرك. ولكن دعني أقل لك هذا، بغض النظر عن مقدار دخلك: إن أولى مسئولياتك هي توفير جزء من كل دولار تكسبه من أجل نفسك ومستقبلك. إن بهجة الادخار تنمو مع كل دولار تضيفه إلى حسابك. وقبل مضي وقت طويل، يتم غرس تلك العادة بداخلك بحيث تصبح جزءاً منك. وتلك العادة تُغرس بشكل دائم مدى الحياة عندما تنمو مدخراتك وتولد المزيد من المدخرات، وتلك الأخيرة تولد غيرها من المدخرات، وهكذا.

نعم، إن ادخار المال هو عادة جيدة، ولكن في البداية عليك أن "تتمسك" بها وتعتنقها في حياتك. وفي مرحلة مبكرة من تلك اللعبة، ستكون هناك العديد من الأوقات التي ستشعر فيها بإغراء عدم الدفع لنفسك (هل تصدق أن هذا سيحدث مع كل راتب تحصل عليه؟) بسبب.... دعني أقل لك هذا بكل ما أوتيت من قدرة على الإقناع: "أياً كان مدى وجاهة سبب عدم

الادخار، فإنه ليس على نفس قدر وجاهة سبب ترسيخ عادة الادخار بعمق وقوة". منذ سنوات عديدة مضت، أوضح لي أول صاحب عمل حصلت على وظيفة لديه في يازو سيتي، مسيسبي أنني إذا كنت استطعت العيش برقم معين من الدولارات أسبوعياً، فإنني لا يمكن أن أعاني من الجوع إذا خفضت هذا الرقم بنسبة ١٠٪، وأنني سأستطيع العيش أيضاً. ومن المؤكد أنه كان على حق.

ولقد كان على حق أيضاً عندما قال: إن القدرة على ادخار المال هي أحد المؤشرات القوية على الشخصية وأنك **إذا لم تقم بادخار شيء من دخلك الحالي، فإنك لن تتمكن من ادخار أي شيء من دخلك المستقبلي أيضاً.**

أحد الأمور التي يتفق عليها جميع "فلاسفة النجاح" هو الضرورة المطلقة لادخار المال بانتظام. وقد يكون المال عنصراً حاسماً بذاته عندما تصادف الفرص أو الانتكاسات في العمل والحياة. والفوائد التي تجنيها من حمل نفسك على تجاهل المتع اللحظية المؤقتة من أجل تحقيق هدفك أكثر أهمية.

العادات الطيبة تأتي بنتائج جيدة

الكياسة، واللطف، والسعادة، والحماس جميعها عادات طيبة. ويمكنك -حرفياً- أن تكره نفسك على أن تكون شخصاً كيساً، لطيفاً، سعيداً، متحمساً تجاه كل شخص تلتقي به. وبعد أن تكره نفسك على أن تكون كذلك لفترة وجيزة من الوقت، سوف تستحوذ عليك تلك العادات وتصبح جزءاً منك.

والابتسام عادة. وبين الحين والآخر يقول بعض الناس إنه لا يحب الابتسامة الصفراء غير الصادقة. أنا شخصياً أفضل رؤية ابتسامة صفراء غير شخصية على رؤية التجهم الصادق الصريح، فماذا عنك؟ ولحسن الحظ، فإنك بمجرد أن تبتسم بعض الابتسامات من أي نوع وتمارس تلك العادة بشكل متكرر، فإن ابتساماتك لن تصبح غير صادقة بعد ذلك. أتذكر ما قاله ويليام جيمس عن الغناء؟ نفس الشيء صحيح بالنسبة للابتسام أيضاً: إننا لا نبتسم لأننا نشعر بالسعادة، وإنما نشعر بالسعادة لأننا نبتسم. وهناك سبب آخر مهم يوجب عليك الابتسام، وهو أن الناس "يستجيبون" لك وفقاً للطريقة التي "تعاملهم" بها. إذا ابتسمت لهم، فسوف يردون لك الابتسامة. وإذا تجهمت في وجوههم، فسيتجهمون في وجهك بالمقابل.

وبينما تستكشف فوائد الابتسام، ستكون قد اكتسبت عادة طيبة. وفي أثناء تلك العملية، ستصبح ابتسامتك طبيعية تماماً لأنها ستكون تعبيراً خارجياً صادقاً عن شعور داخلي حقيقي. وكفائدة إضافية، سوف تكتشف أيضاً أن الابتسامة هي انحناء صغير عند أطراف الفم يضع العديد من الأمور في نصابها الصحيح.

والتفاؤل، واللطف مع شريك الحياة، والاهتمام بالشعائر الدينية أيضاً عادات طيبة.

وإحدى الحقائق المثيرة بشأن العادات الطيبة هي أن كل عادة طيبة يكون لها صديق ورفيق. فإذا اكتسبت أي عادة طيبة، فإنك ستحصل على علاوة إضافية في شكل عادة "طيبة" أخرى. مثال: ادخار المال يزيد شعورك بالأمان، مما يمنحك المزيد من الثقة، وهذا يسهل عليك أن تكون هادئاً وودوداً.

في البداية، ربما كان عليك العمل باجتهاد من أجل اكتساب جميع تلك العادات الطيبة، ولكن آثار تلك العادات عليك وعلى الأشخاص الذين تعيش معهم ستكون ضخمةً للغاية لدرجة أنك بعد فترة وجيزة لن تكون مضطراً للعمل على اكتسابها. بل إن تلك "العادات الطيبة" هي التي ستعمل على خدمتك ورعايتك، وتلك هي المادة التي يتم صنع النجاح والسعادة منها.

نعم، إن العادات تصنعنا أو تحطمنا. والعادات الطيبة من الصعب اكتسابها، ولكن من السهل التعايش معها. والعادات الخبيثة من السهل اكتسابها، ولكن من الصعب التعايش معها. وفي الحقيقة فإن الأمر كله -وكما هي الحال مع جميع الأشياء الطيبة في الحياة- يعتمد على القرارات التي تتخذها. يمكننا أن نتخذ قراراً بالشعور بالسعادة، والصحة، والبهجة، والاحترام، والكياسة، واللطف، والنجاح... إلخ؛ ونحن نتخذ مثل هذا القرار بالفعل عندما نختار عاداتنا. وبعد أن نصنع نحن العادات، تصنعنا تلك العادات نفسها. وهناك مقولة صادقة مفادها **أننا نبني شخصياتنا من أحجار العادات التي نضعها فوق بعضها يوماً بعد يوم**. وكل حجر من تلك الأحجار قد يبدو صغيراً تافهاً، ولكن بسرعة كبيرة وقبل أن نفطن للأمر، نكون قد بنينا بالفعل المنزل الذي نعيش فيه.

قال أحدهم ذات مرة إن النجاح والسعادة ليسا هما الغاية من الرحلة؛ إنما هما الرحلة بأسرها. إن الحياة مثيرة، وتلك الرحلة إلى القمة ستصبح أكثر إثارة لك مع كل خطوة تخطوها. ومن المسلم به بشكل عام أنه كلما زاد اقترابنا من الهدف، زادت احتمالات شعورنا بالتحفز والفوز وزيادة سرعتنا لبلوغ الهدف. آمل وأعتقد أنك تشعر بالكثير من تلك الإثارة بينما تنظر إلى السلم المؤدي إلى القمة وترى نفسك واقفاً فوق الدرجة الرابعة من هذا السلم.

إذن، ها نحن قد وصلنا إلى الدرجة الرابعة من درجات السلم، وأصبحت تلك الأبواب الزجاجية لغرف التنفيذيين، مع جميع العوائد والمكافآت التي تحملها لنا في الغد، أكثر وأكثر قرباً. إنني فخور بك لأنك وصلت إلى هذه النقطة من الكتاب، وأكثر فخراً بحقيقة أنك تواصل صعودك نحو القمة. ولكن دعني مع ذلك أذكرك أن تستمر في استخدام "صفحة التذكير" بينما أشجعك على أن تلزم نفسك بالتميز أكثر وأكثر.

والآن، أظن أن الوقت قد حان لإظهار بعض الحماس والنشاط. لذا، أثناء صعودك السلم إلى القمة، حيث يجسد ذلك الرجل في الرسم الكاريكاتيري شخصك، لمَ لا تكتب كلمة "واو!" على الرسم بحروف سوداء كبيرة؟ هيا افعل دون تردد؛ إنه كتابك.



موقفك الذهني، وليس ذكاؤك الفطري، هو الذي يحدد ما تحققه من ارتفاع ومجد في الحياة.

الفصل ١٩

العقل اللاواعي

موظف "الأحلام"

افترض -مجرد افتراض- أنك صاحب عمل لديه موظف واحد. أي نوع من الموظفين كنت ستريد؟ ولو كان من الممكن أن تختار هذا الموظف من كتالوج، فما السمات التي كنت سترغب في أن يمتلكها؟ هل كنت تحب منه أن يتسم بالكفاءة وأن يمكن الاعتماد عليه تماماً، وأن يتسم بالأمانة الكاملة، والانتظام الدائم في العمل، والاستعداد التام لتنفيذ التعليمات، والذكاء المتوهج، والقدرات الفائقة، والمودة، والمرونة، والاستعداد المطلق للعمل طوال الحياة في مقابل الغذاء والمأوى فحسب؟ يبدو وكأننا نتحدث عن الموظف المثالي، أليس كذلك؟ فإذا كان لديك مثل هذا الموظف، فكيف كنت ستتعامل معه؟

الإجابة عن هذا السؤال هائلة الأهمية لأن أداء هذا الموظف "المثالي" يتوقف بشكل كامل على المعاملة التي يتلقاها. فإذا كنت كيساً ولطيفاً ومهتماً وتمنحه ما يستحق من الاحترام وتراعي حقوقه ومشاعره، فإنه سيعمل لوقت أطول وبجهد أكبر. وإذا كنت وقحاً ولا تهتم به ولا تراعي مشاعره، فإنه سيصبح عنيداً ومتمرداً. تفاخر به: أخبره بمدى براعته وذكائه وسوف يؤدي عمله ببراعة منقطعة النظير. ولكن إذا قلت له إنه كسول، أو أحمق، أو غير مسئول، فإنه سوف يتمرد عليك. إذا قلت له إنك تحبه وتحترمه، فإنه سوف يرد بأن يظل ساهراً طوال الليل على حل مشكلاتك. وإذا ثرت عليه وقلت له إنك لا تحبه، فإنه سوف يصاب بالإحباط الشديد لدرجة أنه لن يستطيع أن يعطيك جميع ساعات العمل لذلك اليوم.

مع وضع كافة الأمور في الاعتبار، إذا جاءك مثل هذا الموظف يبحث عن وظيفة، فهل توظفه؟ سؤال سخيف، أليس كذلك؟ وبعد أن توظفه، كيف ستتعامل معه؟ كلانا يعرف الإجابة عن هذا السؤال، أليس كذلك؟

آه، كدت أنسى؛ موظف "الأحلام" هذا من السهل أن يتأثر بمن هم حوله. فإذا كان حوله مفكرون سلبيون ممن "يلقون بالنفاية"، فإنه أيضاً سيصبح مفكراً سلبياً "يلقي بالقمامة" ولن يكون مصدراً للبهجة والمرح، ولن يكون صاحب إنتاجية كبيرة أيضاً. ولكن إذا أحطته بمجموعة من المفكرين الإيجابيين، والمتحدثين الإيجابيين، والمنجزين الإيجابيين، فسيكون القدر الذي يستطيع إنجازه مذهلاً إلى حد بعيد؛ وسيكون التواجد معه متعة لا تقاوم. أراهن أنك قررت أن تحيط موظف الأحلام هذا بأشخاص إيجابيين وبيئة إيجابية بعناية شديدة. وأراهن أنك ستخطط لأن تكون شديد اللطف والكرم والابتهاج، وأن تنتبه إلى ملاحظة جميع الأعمال الجيدة التي يقوم بها هذا الموظف باهتمام شديد حتى تتمكن من الفخر به والثناء عليه بحيث يدفعه هذا إلى المزيد. ما من شك في أنك ستفكر، وتعمل، وتخطط، وتدبر لكي تحصل على أقصى إنتاج ممكن من هذا الموظف. فلديك كل ما يمكن أن تكسبه وليس لديك أي شيء تخسره عن طريق كونك شديد اللطف والرقة مع هذا الموظف المتفوق. كنت ستستغل هذه الفرصة بذكاء، أليس كذلك؟

الإجابة عن هذا السؤال الأخير هي نعم على الأرجح؛ وأنا على يقين أنك سوف "تخطط" لكي تفعل هذا بالضبط. إلا أن هناك احتمالاً كبيراً للغاية أنك على الأرجح سوف تسيء معاملة هذا الموظف. أقول هذا لأن معظم الناس -بناءً على البؤس والمعاناة التي تتعرض لها حياة ملايين الناس- يسيئون معاملة واستخدام هذا الموظف أو الخادم المدهش؛ الذي هو عقلك اللاواعي. هذا الموظف أو "الخادم" يؤدي عمله بنفس الطريقة التي يؤدي بها موظف "الأحلام" الذي وصفته لك بالضبط. أخبرني الآن بصدق، كيف كنت تعامل هذا الموظف الرائع، الذي هو عقلك اللاواعي، والذي يفعل ما يطلب منه بالضبط، بغض النظر عما إذا كانت الأوامر التي تصدر له إيجابية أو سلبية؟ سوف يجلب لك ما تريده، أو ما لا تريده، وفقاً للتعليمات والأوامر التي تصدرها له.

والآن دعنا نتناول هذا العقل اللاواعي الذي نمتلكه؛ ونرى ما يحدث عندما نستخدمه؛ ونعرف المزيد حول كيفية جعله موظفاً أو خادماً أفضل وأكثر إنتاجاً وفعالية بشكل منتظم ومتعمد. سأمهد الساحة لذلك عن طريق استخدام بعض الأمثلة والتشبيهات المختارة بشكل عشوائي من ثلاثة مجالات مختلفة لكي أمنحك نظرة خاطفة على قوة وفعالية وتعدد مهارات هذا الخادم المذهل.

العقل اللاواعي

كان تشارلز دنيس جونز، وهو رجل قوي أجش الصوت، يبلغ طوله فعلياً حوالي ٦ أقدام، ولكن هؤلاء الذين رأوا الحدث الذي أنا بصدد وصفه الآن يقولون إنه كان عملاقاً. خرجت

إحدى الشاحنات عن الطريق واصطدمت بإحدى الأشجار صدمة هائلة. كان من أثر الصدمة أن اندفع محرك الشاحنة إلى داخل كابينة القيادة وكان جسد السائق ملتوياً بعنف تحت السقف، وكانت قدماه محشورتين بين دواسة الدبرياج والفرامل. وكانت الأبواب محطمة وملتوية بشكل مشوه. تم الاتصال بالنجدة وجاءت جرارات سحب السيارات المحطمة، وتم بذل جهد هائل من أجل فتح كابينة القيادة وتحرير السائق. إلا أن الحطام كان يستحق اسمه بحق لدرجة أنه برغم الجهود المضنية التي بذلها الرجال المهرة، فإنهم لم يتمكنوا من شبك الخطاطيف في الأبواب أو السقف، لذا لم يكن من الممكن استخدام الجرارات. ومما زاد الطين بلة اشتعال حريق في كابينة القيادة. حينها تحول القلق إلى ذعر لأنه كان من الواضح أن السائق سيحترق حتى الموت قبل أن تصل سيارات الإطفاء.

وبرغم أن الموقف كان يبدو ميئوساً منه، فقد قرر تشارلز دنيس جونز أن يرى ما يمكنه فعله. ثبت تشارلز نفسه أمام الباب، وبدأ في الجذب. وبدأ الباب يستجيب ببطء وهو يصدر صريراً متذمراً. كانت قوة الجهود التي بذلها جونز هائلة لدرجة أن عضلات ذراعيه انتفخت بشدة إلى أن مزقت أكمام قميصه بالفعل. وأخيراً، انفتح الباب. اندفع جونز داخل الكابينة وقام بثني دواسة الدبرياج ودواسة الفرملة بيديه العاريتين وإبعادهما عن قدمي السائق. حرر جونز ساقي السائق، وأطفأ الحريق الصغير المشتعل بيديه، وزحف داخل الكابينة وهو يحمل السائق الذي كان مصاباً إصابات بالغة. ومرة أخرى ثبت نفسه في وضع منحن حيث كانت قدماه على الأرض وظهره ملتصقاً بسقف الكابينة، وقام برفع السقف بقوته الهائلة. وبذلك تحرر السائق وتمكن المشاهدون من سحبه خارج الشاحنة إلى مكان آمن. ثم اختفى جونز بهدوء وبسرعة.

وفيما بعد، وعندما تم العثور عليه، سأله أحد الناس لماذا وكيف استطاع إنجاز مثل تلك المهمة الهائلة التي تناسب هرقل بحق. وكانت إجابته بسيطة للغاية. لقد قال: "إنني أكره الحرائق". لقد كان لديه سبب إذن. فمنذ بضعة أشهر سابقة على هذا الحادث، تم إرغامه على التنحي جانباً وهو يشاهد في عجز موت ابنته الصغيرة في حريق مشابه.

وفي موقف آخر، قامت امرأة عمرها ٣٧ عاماً برفع سيارة تزن أكثر من ٣٦٠٠ رطل لكي يمكن سحب ابنها الصغير من تحت السيارة بأمان. لقد فعلت هذا دون أدنى تفكير أو تردد. لقد كان لديها سبب هي الأخرى.

والمثال التالي "خفيف" بالمقارنة بما سبق، ولكن هل سبق لك أن كنت تقود سيارتك في الشارع وأنت لا تفكر بشيء محدد على الإطلاق عندما راودتك -فجأة- فكرة ألمعية فهتفت: "تلك هي! هذا هو الحل. يا إلهي، يا إلهي، لماذا لم أفكر في هذا من قبل؟". لقد توصلت لتوك إلى حل مشكلة كانت تؤرقك وتقد مضجعك على مدار الأيام الماضية، وشعرت بإثارة بالغة لدرجة أنك بالكاد كنت تستطيع كبح مشاعرك والسيطرة على نفسك.

والمثير في الأمر أن تشارلز دنيس جونز، والسيدة البالغة من العمر ٣٧ عاماً، وأنت كنتم جميعاً تفعلون نفس الشيء. لقد كنت تستخدم المعرفة المخزنة في العقل اللاواعي. على مدار سنوات، كان الإنسان يحلم باكتشاف القدرات الهائلة للعقل اللاواعي بحيث يمكن تسخير

تلك القدرات بشكل منتظم. فعبر القرون، لم يستطع الإنسان استغلال هذا المصدر الثمين من مصادر قوته إلا بشكل عارض غير منتظم. وحتى وقت قريب، كان كل ما نعرفه عن العقل اللاواعي ضئيلاً للغاية.

دعونا نستكشف العقل اللاواعي من وجهة نظر شخص عادي ونرَ كيف يعمل وكيف يرتبط بالعقل الواعي. وبعد ذلك سأقدم لك بعض الخطوات التي ستساعدك في استخلاص المعلومات التي تمتلكها بالفعل في العقل اللاواعي والاستفادة منها.

العقل الواعي هو الجزء الحسابي، المنطقي، المفكر من العقل البشري. وهذا الجزء لديه القدرة على قبول أو رفض ما يتم تقديمه له. وبوجه عام، فإن كل شيء تتعلمه يتم تعلمه عن طريق العقل الواعي. ومع ذلك، فإذا كنت ترغب في أن تقوم بأي شيء بشكل جيد، فعليك نقل هذا الشيء من الوعي إلى اللاوعي.

ويتمتع العقل اللاواعي بذاكرة مدهشة. فكل شيء رأيته، أو سمعته، أو شممته، أو تذوقته، أو لمسته، أو حتى فكرت فيه قد أصبح جزءاً دائماً من عقلك اللاواعي. والعقل الواعي يكون مستيقظاً ومتجاوباً على مدار أربع وعشرين ساعة يومياً، وسبعة أيام أسبوعياً، و ٣٦٥ يوماً سنوياً. إنه يتقبل دون أسئلة أو استفسارات ما تمليه عليه ولا يقوم بتحليل أو رفض أية معلومات. إنه يتلقى الأوامر والتعليمات ويملأ الطلبات بنفس الكفاءة والدقة التي تقوم لوحة مفاتيح جهاز الكمبيوتر بإدخال أي حرف تضغطه بها. ويتمتع العقل اللاواعي بقدرة وسعة تخزين غير محدودة يمكن أن تتسع لجميع المعلومات التي تغذيه بها.

المكتب النظيف

ليس هناك على الأرجح شخص واحد من قراء تلك الصفحات لم يدخل إلى أحد المكاتب في الشركات ويرى مكتباً مدفوناً تحت أكوام من أوراق العمل. مثل هذا المكتب يكون مغطى بكل شيء بداية من صحف الأمس وحتى أعمال اليوم العاجلة والإقرار الضريبي عن العام الماضي وخطط الميزانية للشهر التالي. وتعلق أنت وصاحب هذا المكتب نفس التعليق قائلين: "يمكنك دائماً أن تتعرف على الموظف المشغول...".

ويمكنك أيضاً أن تعرف شيئاً عن الدخل الذي يكسبه الشخص الذي يجلس وراء هذا المكتب. ومع بعض الاستثناءات القليلة، إذا كان المكتب عبارة عن فوضى وكانت أكوام العمل مكدسة فوقه، فإن الجالس وراءه يكون شخصاً يكسب دخلاً يقل عن ٦٠,٠٠٠ دولار سنوياً. والاستثناءات القليلة البارزة من هذه القاعدة هم بعض الكتاب، والمؤلفين، وموظفي ومديري المبيعات، والمقاولين الذين يفكرون ويخططون بعيداً عن مكاتبهم. وهذا لا يعني أن المكتب النظيف يشير بالضرورة إلى أن صاحبه يحقق دخلاً مرتفعاً للغاية، ولكنه يعني أن الأغلبية العظمى الساحقة من الأشخاص الذين يكسبون ما يزيد على ١٠٠,٠٠٠ دولار سنوياً في أمريكا تكون مكاتبهم نظيفة.

وإليك السبب. لقد كانت هناك مرات كثيرة كنت تجلس فيها وراء مكتبك المكدس بأكوام الورق ولديك الكثير من الأعمال التي تقوم بها. كنت تعمل باهتمام وتركيز على أحد المشاريع عندما وقع بصرك على ورقة ملقاة بإهمال على المكتب فمددت يدك لتلتقطها دون وعي لذلك. وبدلاً من أن تركز عقلك على المشكلة التي تواجهها حالياً، قمت بتشتيت تركيزك في عدة أشياء. لقد كنت تتعامل مع عشر مشكلات مختلفة مثلاً؛ ولم تكن تركز حقاً على أي واحدة منها.

والتركيز هو حقاً قدرتك على منح الاهتمام والانتباه بالكامل لموضوع معين. لذا، قم بإزالة كل شيء من فوق سطح المكتب وأبعده عن نطاق رؤيتك. وحيث إنه من المستحيل أن تتمكن من القيام بأكثر من شيء واحد في وقت واحد، فضع مشاريعك على المكتب؛ واحداً وراء الآخر. سوف تحدث ثلاثة أشياء على الفور. أولاً: في اللحظة التي يكون المكتب فيها نظيفاً ومرتباً، ستشعر أنك بحال أفضل من الناحية النفسية. ثانياً: لن تتمكن من القيام بعمل أفضل فحسب، وإنما ستكون قادراً أيضاً على العمل بسرعة أكبر بكثير. ثالثاً: ستكون قادراً على العثور على ما تحتاج إليه، عندما تحتاج إليه، وهو ما يعني أنك ستوفر على نفسك قدراً هائلاً من الوقت.

وعندما تترك مكتبك نظيفاً ومرتباً في المساء، فإن ذلك يعني أنك أنهيت عمل اليوم. ومن الناحية النفسية، ستشعر أنك أنجزت شيئاً ما؛ ستشعر أنك أنهيت أحد المشاريع بدلاً من أن تشعر أنك تركت أحد المشاريع. هناك فارق بين الأمرين. وعندما تبدأ في اليوم التالي، تشعر أنك تبدأ بداية جديدة بدلاً من أن تشعر أنك تعود مرة أخرى إلى نفس الشيء القديم. وعندما تنهي عملك وتقوم بحفظه بدلاً من أن تلتقطه ثم تعيده ثم تلتقطه ثم تعيده تارة أخرى، يمكنك أن تنتهي من المزيد من العمل بشكل أفضل. إن الشعور بالتحرر من العبء الذي يقيدك ممتع في حد ذاته. ومعرفتك أنك تنجز المزيد من العمل وتحقق لذاتك المزيد من التقدم ممتعة أيضاً؛ فتلك المعرفة تشتمل على مكافأة ذاتية إيجابية.

تحذير

وحيث إن العقل اللاواعي يتقبل "ما نغذيه به" دون سؤال أو استفسار، وحيث إنه يتمتع بذاكرة ممتازة، فإن العديد من الأشياء يمكن أن تكون مؤذية ومدمرة لنا عندما نترك عقولنا مفتوحة على أي شيء. على سبيل المثال: الكثير من الموسيقى التي يتم تأليفها وعزفها اليوم هي موسيقى تدعو للإدمان، والعنف، و"الحب بدون قيود"، والزواج المؤقت، و"عمل ما تريد أياً كان" بغض النظر عن تأثير ذلك على الآخرين. وعندما يتم "إلقاء" هذا النوع من النفاية غير المسئولة داخل عقل مفتوح في شكل عزف إيقاعي، قد تكون النتائج كارثية مدمرة. وحالة تشارلز مانسون هي مثال مأساوي على ذلك. لقد تم غرس دافع تشارلز مانسون لقتل شارون تات وصديقاتها بشكل سادي بشع في عقله عن طريق أغنية مسجلة لفريق البيتلز. وهذا هو أحد الأسباب الرئيسية التي لأجلها لا ينبغي على أي شخص أن يخلد إلى النوم بينما يكون

جهاز الراديو مازال يعمل. إنك لا تستطيع النوم، بالإضافة إلى أنك بذلك تترك عقلك مفتوحاً وكأنه سلة تتلقى جميع الأفكار المتطرفة التي يتم بثها.

يمكن أن يفسر هذا -جزئياً- بعض السلوكيات غير المتوقعة لبعض الناس، ويوضح لماذا يجب "إغلاق" بعض العقول "المفتوحة" من أجل "الصيانة". إن الكثير مما أقوله عن النوم مع ترك جهاز الراديو يعمل هو شيء لا يحتاج إلا إلى فطرة سليمة. والفطرة السليمة تخبرنا أنه ليس من الحكمة أن نفتح عقولنا على مصراعيها لأي شخص باستثناء شخص محترف مدرب وموثوق به نرغب بوعي في أن يقدم لنا مشورته ونصائحه فيما يتعلق بالنمو الروحي، أو النفسي، أو الشخصي.

استخدم العقل اللاواعي

حيث إن العقل اللاواعي لا ينام أبداً، فإن لدينا المزيد من وقت التعلم والتحفيز الذي تكون عقولنا الواعية نائمة فيه. دعني أعرض عليك خبرة شخصية بسيطة توضح هذا الاستخدام للعقل اللاواعي. كانت إحدى بناتنا تعاني من مشكلة؛ لقد كانت "تبلل فراشها"، وكان هذا يشغلنا ويقلقنا، لذا كنا متلهفين لمعرفة بعض الأشياء عن "التعليم أثناء النوم" وعن العقل اللاواعي. قررنا أن نجري تجربة. فبعد أن كانت تسقط في النوم، كنت أجثو أنا أو أمها إلى جوار فراشها ونقول: "إنك فتاة صغيرة جميلة، ونحن نحبك بشدة. الجميع يحبونك لأنك بمثابة البهجة، والمرح، والسعادة بالنسبة لنا. إننا نحبك لأنك تنامين في فراش دافئ جاف. إنك تنامين دائماً في فراش دافئ جاف، ولأنك إذا احتجت في أي وقت إلى الذهاب إلى الحمام، فإنك تستيقظين في فسحة كافية من الوقت".

ملحوظة: كانت زوجتي مسئولة مسئولية كاملة تقريباً عن رعاية أطفالنا في معظم الأوقات، وكانت مسئوليتها كاملة بشكل مطلق بداية من الساعة الثالثة عصراً وحتى بعد منتصف الليل بقليل حيث كنت أعود إلى المنزل بعد أن أقدم عروض بيع أدوات الطهي. ومن أجل إنصافها، ولأنني كنت أرغب في أن يعرف أطفالي أن لهم أباً يمكنهم استدعاءه عندما يكونون بحاجة إليه، فقد أخبرتهم أن يقوموا باستدعائي عندما يستيقظون في أي وقت بعد منتصف الليل. وعندما بدأنا عملية التعليم أثناء النوم لأول مرة، كنت في المنزل، وكاختبار، أخبرت ابنتي بهدوء بعد أن راحت في نوم عميق أن تستدعي أمها ولا تستدعيني أنا إذا استيقظت وكانت بحاجة إلى استخدام الحمام. وفي حوالي الساعة الواحدة بعد منتصف الليل، سمعت نداءً مرتفعاً وبصوت واضح يقول: "أمي، أمي!". شعرت بالكثير من الرضا والبهجة لدرجة أنني ما كنت لأستطيع تجاهل ندائها لو أنني أردت هذا. رسالة: التعليم أثناء النوم يفلح حقاً.

لا ينبغي أبداً أن تصدر تعليمات أو أوامر سلبية في مثل هذا الموقف. تحدث دائماً بإيجابية. ولقد دعمنا هذا الموقف خلال اليوم عن طريق التحدث بإيجابية عنه بينما تكون هي في مدى يمكنها من سماع ما نقول. كنا نعبر بشكل عابر بين الحين والآخر عن فخرنا وسعادتنا بها.

وكانت مثل هذه التعليقات بمثابة تدعيم إيجابي يتلقاه العقل الواعي للتعليمات الإيجابية التي كنا نبثها مباشرة في عقلها اللاواعي أثناء النوم. وكانت النتائج مذهلة. ففي غضون عشرة أيام فحسب، توقفت تماماً عن تبليل الفراش، ولم يحدث هذا ثانية على مدار فترة طفولتها بالكامل إلا مرة واحدة أو مرتين.

الخطوات سهلة

إن الاستخدام المتعمد للعقل اللاواعي هو إمكانية مثيرة بالنسبة لك، والفوائد التي تعود عليك منه تكاد تكون غير محدودة. وهناك ست خطوات أو متطلبات أساسية ضرورية لكي تتمكن من استخدام العقل اللاواعي بشكل يومي متعمد. أولاً: يجب عليك أن تدرك أن كل شيء رأيته، أو سمعته، أو شممته، أو تذوقته، أو لمسته، أو فكرت فيه على الإطلاق قد أصبح جزءاً دائماً لا يتجزأ من ذاتك. إنه مسجل على جهاز الكمبيوتر الخاص بك وينتظر استخدامك له. وهذا الكمبيوتر الخاص بك يمكنه أخذ الحقائق المنفصلة المكتسبة على مدار فترة طولها عدة سنوات ودمجها وربطها معاً بطريقة مدهشة. يمكنك أن تحصل منه على حلول للمشكلات، وإجابات للأسئلة من شأنها أن تذهلك، خاصة في المرات القليلة الأولى التي يحدث فيها هذا.

ثانياً: عليك أن تعلم أن العقل اللاواعي يستجيب للمثيرات والمحفزات، وليس للضغط. لا يمكنك أن تطلب منه تزويدك بحل لإحدى المشكلات في وقت معين. لن يفلح هذا معه. يمكنك فقط أن تحفز العقل اللاواعي على المزيد من النشاط والفعالية عن طريق الإنصات إلى المواد التعليمية والتحفيزية المسجلة. فكلما كانت مواد النمو والتطور الشخصي الجديدة التي يتم غرسها في العقل اللاواعي أكثر قوة، وحماساً، ومرحاً، كانت أكثر قابلية للاستخدام. وأفضل ما في الأمر أنه كلما زادت المواد الجديدة التي تضيفها، أصبحت المعلومات التي تمتلكها بالفعل أكثر قابلية للاستغلال الفعال.

ثالثاً: عليك أن تتذكر أنك تستطيع أن تخدع أو تضلل عقلك اللاواعي. فإذا غذيته بأفكار أو معلومات خاطئة أو سيئة، فإنه سيستجيب. وهذا هو السبب الذي يجعل الحرص والعناية في اختيار الكتب التي تختارها وتقرؤها، واختيار الصحبة التي ترافقها، وكذلك برامج وأفلام التليفزيون التي تشاهدها أمراً بالغ الأهمية. إنك إذا قمت بإدخال مواد سلبية إلى عقلك اللاواعي، فإنك ستحصل على نتائج سلبية بالضرورة. وفي عالم أجهزة الكمبيوتر، يسمى ذلك: "مدخلات سيئة، مخرجات سيئة". وهذا هو أحد الأسباب الرئيسية التي تجعلني أعترض بشدة على الكثير من برامج وأفلام التليفزيون في أمريكا. إننا عندما نرى بطلاً أو بطلة في مأزق، نميل إلى التوحد والتعاطف معه. وكثيراً ما نكتسب نفس المشكلات التي نراها أمامنا يوماً بعد يوم، تماماً كما يفعل الآخرون. هل تعلم -على سبيل المثال- أن حوالي ثلثي طلاب الطب يعانون من أعراض المرض الذي يعكفون على دراسته؟ هذا هو ما يسمى "التوحد" في علم النفس.

رابعاً: عليك أن تدرك أن النصيحة القائلة: "لا تأخذ مشكلتك معك إلى الفراش" هي نصيحة خاطئة لأن الفراش هو المكان المناسب لحل العديد من مشكلاتك ووقت النوم هو الوقت المناسب لذلك. وإليك كيفية القيام بذلك. عندما تأوي إلى فراشك في المساء، استرخ، وكن في حالة من السكون التام. وبعد ذلك، فكر في جميع التجارب السعيدة التي مرت عليك خلال اليوم، ونح جانباً جميع التجارب البغيضة. ويمكنك إعادة توجيه تلك الخطوة لتصبح أكثر فعالية بأن تقول ببساطة: "يا إلهي، أعلم أن لديك الحل لمشكلتي، لذا فإنني أسلم لك الأمر، وأعلم أنه طالما كان الأمر بيدك، فإنك ستساعدني في إيجاد حل، وسوف أنتظر في صبر ودون تعجل". هذا هو الإيمان والتسليم بقدرة الله. خلال لحظة هادئة كتلك في فالي فورج، وجد جورج واشنطن القوة اللازمة لقيادة أمريكا نحو الحرية.

وبينما ترقد في مكانك، فكر وتأمل في النعم التي منحك الله إياها. ستغمرك حالة من الثقة الهادئة بينما تبحث عن القوة التي تمكنك من أن تحقق النجاح والسعادة في لعبة الحياة. سيساعدك هذا الإجراء على أن تذهب في سبات عميق بهدوء وسلام وبدون ضغط. بذلك يكون السلام الذي تشعر به كاملاً تقريباً، ولا يكون هناك وجود لأي سلبية، وهو ما يحرر عقلك الإبداعي أو اللاواعي ويجعله "يقوم بعمله". وكما يقول د. روبرت شولر، فإن تلك السكينة تولد الإبداع.

خامساً: توقع فوائد إيجابية وحلولاً إيجابية لأية مشكلات تواجهك. وتذكر أن الأشياء الطيبة تحدث لمن يتوقعون الأشياء الطيبة.

سادساً: ينبغي أن يكون معك قلم ومفكرة، أو الأفضل أن يكون هناك جهاز تسجيل إلى جوار فراشك. ففي الكثير من الأحيان، سيعمل عقلك اللاواعي بسرعة وفعالية بالغتين بحيث يمكن أن تستيقظ في منتصف الليل لتجد أنه يقدم لك فكرة خرافية أو حلاً مدهشاً لمشكلة معقدة. وبغض النظر عن مدى يقظتك عندما تراودك تلك الفكرة أو هذا الحل، فالأرجح أنك لن تذكر شيئاً في اليوم التالي. وعن طريق تسجيل تلك الفكرة أو الخاطر على جهاز كاسيت، فإنك تضمن لنفسك العودة إلى النوم العميق المريح لأنك أصبحت تعرف أنك عندما تستيقظ ستجد الفكرة أو الحل بين يديك. لهذا السبب، من المحتم أن يكون هناك قلم ومفكرة أو جهاز تسجيل صوتي إلى جوار فراشك من أجل الاستخدام الفوري في وقت الحاجة. لقد استيقظت من النوم في منتصف الليل لسبب ما على أية حال؛ فلا تفسد الأمر وتتخل عن فكرة رائعة أو حل مبتكر بأن تحاول الحصول على خمس دقائق إضافية من النوم.

عندما تتبع تلك الخطوات، ستصيبك الدهشة حيال السرعة البالغة التي تحصل بها على حلول لمشكلاتك وأجوبة لتساؤلاتك. وهناك حقيقة أخرى على نفس القدر من الأهمية وهي أنك عندما تحقق نتائج فعلية، تنمو ثقتك في عقلك اللاواعي أكثر؛ وهذا يجلب لك المزيد من النتائج، وبالتالي تزيد ثقتك أكثر، وهكذا إلى ما لا نهاية.

الجزء السادس

العمل

الهدف:
١. الترويج لفكرة: "ليس هناك غداء مجاني".
٢. توضيح الاختلاف بين "دفع الثمن" و"الاستمتاع بالثمن".
٣. تعريفك بموقف ذهني جديد في ضوء ارتباطه بوظيفتك أو بمهنتك.
٤. توضيح الأسباب التي تحتم عليك تقديم شيء لهذه الحياة قبل أن تتمكن من الحصول على شيء منها.



الفصل ٢٠

العمال هم الفائزون

الغداء المجاني

في سالف الزمان، جمع ملك عجوز حكيم حكماءه ومستشاريه معاً ومنحهم تكليفاً بإنجاز مهمة ما. قال لهم: "أريدكم أن تجمعوا لي "حكمة الزمان". صنفوها في شكل كتاب يمكننا أن نتركه للأجيال القادمة". وغادر الحكماء ملكهم وظلوا يعملون لفترة طويلة من الوقت على إنجاز المهمة. وأخيراً عادوا إليه ومعهم اثنا عشر مجلداً، وأعلنوا بفخر أن تلك المجلدات تحتوي بحق على "حكمة الزمان". ونظر الملك إلى المجلدات وقال: "أيها السادة، إنني على يقين من أن تلك المجلدات تحتوي على حكمة جميع العصور وعلى المعارف التي يجدر بنا أن نتركها للجنس البشري، ولكنها طويلة للغاية، لدرجة أخشى معها أن الناس سيحجمون عن قراءتها. اختصروها".

ومرة أخرى، راح الحكماء يعملون ويعملون لوقت طويل وبجهد بالغ قبل أن يعودوا مرة أخرى ومعهم مجلد واحد فقط. إلا أن الملك قال إن هذا المجلد يظل أطول مما ينبغي، لذا أصدر أمره لهم بأن يختصروا عملهم بشكل أكبر. وقام الحكماء بتقليص المجلد إلى فصل واحد، ثم إلى صفحة واحدة، ثم إلى فقرة واحدة، وأخيراً، إلى عبارة واحدة. وعندما قرأ الملك العجوز الحكيم تلك العبارة، كان شديد الابتهاج والفخر. قال لهم: "أيها السادة، تلك هي حقاً "حكمة الزمان"، وبمجرد أن يعلم جميع الناس في كل مكان تلك الحقيقة، فإن معظم مشكلات البشر سيتم حلها". وكانت العبارة تقول ببساطة: "ليس هناك غداء مجاني"؛ وحقاً ليس هناك شيء كهذا.

من السخرية (أو لعله من النفاق والزيف) أن الأشخاص المسئولين في أمريكا يتفقون على فلسفة "ليس هناك غداء مجاني"، و"إنك لا تستطيع أن تحصل على شيء دون أن تقدم شيئاً بالمقابل"، ومع ذلك يصوتون لصالح إجازة عمليات المقامرة، وسباقات الخيل، وسباقات الكلاب، وسحوبات اليانصيب في الولايات الأمريكية. لا عجب إذن أن الشباب يشعرون بالحيرة الحقيقية تجاه ما يعتقده الآباء فعلاً. ولقد قال أحد الحكماء إن الأب في الأسرة الناجحة هو العمل والأم هي الاستقامة. فإذا استطعت التكيف والانسجام مع هذين "الوالدين"، فإنك لن تواجه أية صعوبات في التعامل مع بقية العائلة. إن العمل هو أساس جميع الشركات والمشروعات، ومصدر كل الرخاء والازدهار، والأب الروحي للعبقرية والنبوغ.

يستطيع العمل أن يساعد الشاب في تحقيق التقدم والنمو أكثر مما يفعل الوالدان، مهما بلغا من الثراء. إنه يتجسد في أكثر المدخرات تواضعاً، وهو الذي يضع الأساس لجميع الثروات. إنه الملح الذي يمنح الحياة مذاقها، ولكن لا مفر من أن تحبه أولاً قبل أن يهبك أروع نعمه وأسمى غاياته.

وعندما تحب العمل، فإنه يجعل حياتك عذبة، وجميلة، ورقيقة، ومثمرة، وذات مغزى.

(مجهولة المصدر)

العقل الأسمنتي

دعني أحثك على أن تحافظ على انفتاح ذهنك بينما نستكشف أهمية وقيمة العمل. فكما تعرف على الأرجح، فإن عقول بعض الناس تكون مثل الأسمنت؛ مشوشة ومتحجرة وجامدة تماماً وغير قابلة للتغيير. إلا أننا نعرف أن العقل يشبه المنطاد؛ لا يكون فعالاً إلا عندما يكون مفتوحاً. كما أننا نعرف أيضاً أنك تستطيع أن تبعث برسالة عبر الكرة الأرضية تقطع مسافة ٢٤,٨٣٠ ميل في أقل من ثانية واحدة، ولكنها مع ذلك كثيراً ما تستغرق سنوات إلى أن تخترق الـ ١/٤ بوصة الأخير والمتمثل في الجمجمة التي تحيط بالعقل بحيث يمكن فهمها.

لقد رأيت كثيراً أناساً يتحمسون ويتحفزون بصدق وإخلاص لفلسفات تعدهم بتحقيق المزيد في لعبة الحياة. إنهم ينصتون بانتباه ويقظة للجمال، والسعادة، والمتع، والفوائد المصاحبة للموقف الذهني السليم، وصورة الذات الصحية، ووضع الأهداف، وجميع الجوانب الإيجابية لتلك الفلسفات. ولكن مع الأسف، كثيراً ما يذهب التطبيق العملي لتلك الفلسفات أدراج الرياح إذ تدخل النصائح من أذن وتخرج من الأخرى. وأود أن أؤكد هنا على حقيقة أنه **حتى أكثر فلسفات العالم عملية، وجمالاً، وقابلية للتنفيذ لن تفلح؛ ما لم تقم أنت ببعض العمل من جانبك.** وقد عبر عن هذا المعنى أحد الحكماء بشكل رائع حين قال: "إن التعليم يغطي مساحة كبيرة من الأرض، ولكنه لا يزرع أي جزء منها".

مع الأسف، كثير جداً من الناس يتوقفون عن البحث عن عمل بمجرد أن يعثروا على وظيفة. إنهم مثل خريج الجامعة الذي عندما سألوه منذ متى وهو يعمل في الشركة التي يعمل فيها حالياً، كان رده هو هذا الرد الكلاسيكي: "منذ أن هددوا بفصلي من العمل". وسأل أحدهم بعض أصحاب الشركات عن عدد الموظفين الذين كانوا يعملون لديه فأجاب: "حوالي نصفهم". أليس عدد الأشخاص الذين يأتون إلى العمل كل صباح ثم يحاولون تجنبه وكأنه طاعون أمراً مذهلاً بحق؟!

العمل؛ دواء لكل داء تقريباً

لقد كان الملك العجوز محقاً تماماً. فعندما يعلم الناس أنهم إذا كانوا يرغبون في احتلال أماكنهم تحت الشمس، فسيكون عليهم توقع بعض الصعوبات، فبذلك سيكون قد تم إنجاز الكثير. إن العمل هو الثمن الذي نستمتع بدفعه في مقابل السفر على طريق النجاح. وأفضل طريقة لحمايتنا من فقد قمصاننا هي تشمير أكمامنا. العديد من الناس يعتقدون أن النجاح يعتمد على الغدد، وهم على حق إذا كانوا يعنون بذلك "غدد إفراز العرق". إن الأعمال العظيمة يتم صنعها بواسطة الأشخاص الذين يعملون بجد ونشاط وليس بواسطة الكسالى الذين لا ينهضون من أماكنهم ولا يحركون ساكناً.

وبغض النظر عن مدى سهولة وسلاسة سير الأمور، فإن بعض الناس سيتخلفون على أية حال. وبالمثل، بغض النظر عن مدى صعوبة سير الأمور، فإن هناك أشخاصاً أقوياء يتقدمون بسرعة وهمة. واقتباساً لتلك المقولة الشهيرة القديمة أقول: "عندما يصبح التقدم صعباً عسيراً، لا يتقدم إلا القوي الحازم". قال رئيس مجلس إدارة إحدى شركات المطاط الكبرى في أمريكا إن العمل ينبغي أن يكون متعة في حد ذاته. وقال ويل روجرز: "لكي تحقق النجاح، يجب عليك أن تعرف ما تعمله، وتحب ما تعمله، وتؤمن بما تعمله". ووفقاً للتقييم النفسي الذي قام به إتش. إم. جرينبرج لما يزيد عن ١٨٠,٠٠٠ شخص، فإن حوالي ٨٠٪ منهم يذهبون إلى العمل كل يوم على مضض. إنهم ببساطة لا يحبون ما يعملون. يا لها من مأساة.

كثيراً ما يدهشني العدد الكبير للأشخاص الذين يردون على الأسئلة التي تتناول عملهم بمزاج سلبي تماماً. اسأل أحد الناس كيف تسير أحوال العمل معه، وسوف يجيبك على الأرجح قائلاً: "باعتبار أنه أول أيام أسبوع العمل، لا أظن أنها سيئة للغاية"، أو "لا بأس بها في ظل أنه آخر أيام أسبوع العمل". إنها لحقيقة محزنة أن ٨٠٪ تقريباً من ساعات العمل تهدر في إخبار الناس متى يتوقفون عن العمل. وليس هناك عجب في أن العاملين الذين "يغادرون العمل بحماس" أكثر عدداً من أولئك الذين "يمارسون العمل بحماس".

بينما كنت ألقي كلمة مؤخراً في لاس فيجاس، أخبرني مصدر موثوق به أن أحد كازينوهات القمار كبير بما يكفي لاحتواء ملعبي كرة قدم كاملين. توجد آلاف الأجهزة في الغرفة هائلة

الحجم من أجل تجريد الزبائن من أموالهم. وفي ذلك الكازينو، وكما هي الحال في جميع نوادي القمار الأخرى في لاس فيجاس، لا يمكنك العثور على ساعة واحدة. نعم، ولا حتى واحدة. والسبب واضح. إن الناس يقامرون لأسباب متنوعة، وهم مبدئياً يستمتعون بالمقامرة. إنهم يصبحون مستغرقين بكل كيانهم في اللعبة لدرجة أنهم يغفلون عن الوقت تماماً. وبالطبع فإن أصحاب الكازينو لا يرغبون في وجود ساعات تذكر المقامرين بالوقت. ونتيجة لذلك، فإن العديد من الناس يستمرون في المقامرة إلى أن يخسروا كل ما يملكون أو إلى أن يكاد النوم يغلبهم على موائد القمار. وإنني على يقين من أن هؤلاء المقامرين إذا استغرقوا مثل هذا الاستغراق الكلي في أعمالهم، فإنهم سيتمكنون من كسب البضائع المادية وإشباع الاحتياجات النفسية التي لا يمكنهم إشباعها مطلقاً على موائد القمار.

العمل موقف

عندما دخلت عالم الأعمال، سمعت كثيراً أناساً يتحدثون بتوسع عن التضحيات الهائلة المطلوبة من أجل الصعود إلى القمة. وفيما بعد، وعندما أصبحت متحدثاً، رددت كثيراً تلك الآراء. ولكن مع كر الأعوام، أدركت أن معظم الرجال والنساء الذين كانوا يتحركون صعوداً إلى القمة لم يكونوا "يدفعون ثمناً". لقد كانوا يعملون بجد واجتهاد لأنهم كانوا يستمتعون بمهنهم وأعمالهم حقاً. إن أصحاب القمة في أي مجال ينخرطون كلياً فيما يقومون به من عمل، ويستغرقون فيه، ويحققون النجاح لأنهم يحبون ما يعملون. إنهم يختارون بمحض إرادتهم قضاء تلك الساعات في أعمالهم. إن لديهم عملاً يعملونه، ولكن الأكثر أهمية أن عملهم يستحوذ عليهم. وباختصار، إنهم يتمتعون بموقف ذهني غالباً ما يحول العمل من معاناة إلى متعة خالصة. هذا هو أحد الأسباب التي جعلتني أؤكد بشدة على أهمية امتلاك موقف ذهني سليم.

منذ سنوات عديدة مضت، عندما كنت في رحلة لإلقاء بعض الأحاديث في استراليا، التقيت شاباً اسمه جون نفين وكان يتمتع بموقف ذهني سليم تجاه عمله. لقد كان يحب الحياة، ويحب عائلته، ووظيفته. إنه لم يكن يمتلك "وظيفة" بيع موسوعة وورلد بوك إنسايكلوبديا World Book Encyclopedia فحسب، وإنما كانت الوظيفة مستحوذة عليه، وهو ما كان يعني أن التقدم الذي يحققه كان سريعاً ولا يمكن إيقافه. وفي غضون فترة قصيرة، تحول من العمل بنظام "نصف الوقت" (حيث كانت وظيفته المنتظمة هي توصيل اللبن) إلى منصب المدير الإداري لشركة Field Enterprises، استراليا. وقد استمر جون في التقدم ليصبح ثاني شخص من خارج أمريكا يتم انتخابه كرئيس لمجلس إدارة Field Enterprises، الولايات المتحدة الأمريكية. إنه في أمان من الناحية المالية ويشعر بالامتنان لأنه يعيش في بلد يؤمن بنظام التجارة الحرة.

تلك القصة القصيرة التي رواها تشارلز جيتس في كتابه Guideposts تؤكد موقف "الاستمتاع" بالثمن.

في العصر القديم، كان الرسام الفرنسي الرائع بيير أوجست رينوار يعاني من التهاب المفاصل، الذي كان يؤلم ويعتصر يديه. وكان هنري ماتيسي، صديقه الفنان، يراقب رينوار بحزن بينما يمسك الفرشاة بأطراف أصابعه فقط، ويواصل الرسم برغم أن كل حركة كان يقوم بها كانت تسبب له ألماً رهيباً.

وفي أحد الأيام، سأل ماتيسي رينوار عن السبب الذي يجعله مصراً على الرسم واحتمال هذا العذاب.

وأجابه رينوار: "إن الألم يذهب، ولكن الجمال يبقى".

هذا هو الطريق إلى العلاوة

في موقعك الحالي أو وظيفتك الحالية، عندما تذهب إلى العمل في الميعاد المحدد، وتبذل جهداً مخلصاً في العمل، وتكون وفياً لشركتك، وتحصل على مبلغ متفق عليه من المال مقابل عملك، تكون أنت وصاحب العمل متعادلين بالضبط. إنك تبذل الجهد الكافي للاحتفاظ بوظيفتك (إلا إذا كانت هناك فترة ركود اقتصادي)، ولكنك لا تبذل الجهد الكافي للحصول على العلاوة التي يرغب صاحب العمل في منحك إياها. وتعليقي هنا هو أن صاحب العمل دائماً تقريباً ما يكون متلهفاً على منحك المزيد من المال، ولكنه يدير مشروعاً تجارياً؛ وليس مؤسسة خيرية. ولكي يمنحك المزيد من المال، عليك أن تجعل نفسك أكثر قيمة بالنسبة له. ويمكنك أن تفعل هذا من خلال المزيد من الجهد؛ والمزيد من الإخلاص؛ والمزيد من الحماس؛ والمزيد من ساعات العمل، وعن طريق المطالبة بالمزيد من المسئوليات. وباختصار، عليك أن تبذل الجهد الإضافي؛ الذي هو بمثابة امتداد للطريق الرئيسي لا يعاني أبداً من الزحام المروري. ذلك الجهد يضمن لك الاحتفاظ بوظيفتك في الأوقات العصيبة ويكسبك العلاوات والترقيات في أوقات الرخاء.

سيكون صاحب العمل الحالي على الأرجح هو من يمنحك العلاوة، ولكن القانون واضح: "كما تزرع تحصد". لذا فإذا لم تحصل على العلاوة في وظيفتك الحالية، فإنك ستحصل عليها في مكان آخر. عندما كنت شاباً أعمل في متجر بقالة كنت أقوم بالكثير من الجري والتنقل بين متاجر البقالة الأخرى من أجل استعارة بعض العناصر وإعادتها. وكان في المتجر المقابل للمتجر الذي أعمل فيه فتى يدعى شارلي سكوت. كان شارلي هذا يندفع بقوة و"سرعة" لم أر لهما مثيلاً. إنه لم يكن يمشي أبداً عندما يذهب في مهمة يكلفه بها رئيسه في العمل. وفي أحد الأيام، سألت رئيسي، السيد أندرسون لماذا يندفع شارلي سكوت بهذه العجلة دائماً. وأوضح لي السيد أندرسون أن شارلي كان يعمل من أجل الحصول على علاوة، وأنه سيحصل عليها بكل تأكيد لأنه إذا لم يمنحه رئيسه الحالي تلك العلاوة فإنه هو (السيد أندرسون) سيمنحه إياها. وكما قال أحدهم أثناء حديثه إلى موظف يطلب علاوة: "سأمنحك العلاوة التي تطلبها، وستصبح سارية عندما تبدأ في السعي وراء الحصول عليها".

ذلك "التأييد" القوي الذي سمعته لتوك مصدره لاو سكوت، نائب رئيس شركة Management Recruiters International، التي لها أكثر من ٣٠٠ مكتب على مستوى الولايات المتحدة الأمريكية، والتي تعد كبرى شركات توظيف التنفيذيين في أمريكا. ومن واقع خبرة الشركة، يظهر أن أكثر من ٩٥٪ من الموظفين الذين تقوم مكاتبهم بتوظيفهم -باستثناء المتدربين في الوظائف لأول مرة- يأتون إليهم بينما يشغلون وظائف أخرى بالفعل. ولقد وجدوا أيضاً أن الموظف "فوق المتوسط" الذي يبذل بعض الجهد الإضافي ويقوم بعمل يفوق الراتب الذي يحصل عليه في مقابل القيام به يتمتع بأمان وظيفي هائل. واقتباساً من لاو فإن: "الموظفين الجيدين لا يتم الاستغناء عنهم".

نعم، إن الزيادات الإضافية في الجهد هي التي تصنع النتائج الكبيرة. إننا نادراً ما نسمع عن شخص حقق نجاحاً ضخماً فقط عن طريق القيام بالعمل الذي يتلقى راتبه عليه، إن سمعنا أصلاً عن شيء كهذا حدث. والسبب هو المنافسة. إن كل شخص تقريباً مستعد للحضور إلى العمل والبقاء لمدة أربعين ساعة أسبوعياً. إلا أن معظم هؤلاء الناس يفقدون اهتمامهم عند هذه النقطة، لذا فإن المنافسة تنهار بشكل كبير. ومن الناحية العملية، من السهل تماماً أن تفوز في سباق أو تحصل على ترقية عندما ينسحب المنافسون أو يكفون عن المحاولة.

ربما كنت أشعر بتلك المشاعر القوية تجاه العمل لأنني نشأت خلال فترة الكساد الأعظم. فعندما كنت فتى صغيراً، رأيت رجالاً راشدين يتركون منازلهم يوماً بعد يوم، ويبحثون عن أي نوع من العمل بشرط أن يكون شريفاً فقط. كانت سعادتهم تكون غامرة عندما يعثرون على وظيفة، وقد ترك هذا في نفسي أثراً بالغاً. إنني أعتبر العمل نعمة لأنه يمنحنا أكثر من مجرد لقمة عيش؛ إنه يمنحنا حياة، وهو بالنسبة للشباب بمثابة إعداد للحياة، كما تبين القصة التالية.

كان أحد المزارعين لديه عدد من الأطفال الصبية الذين كان يحملهم على العمل في المزرعة بجهد شاق. وفي أحد الأيام، قال له أحد الجيران إن زراعة المحصول لا تتطلب بالضرورة إجهاد الأطفال إلى هذا الحد. وأجابه ذلك المزارع بهدوء وحزم في الوقت ذاته: "إنني لا أعمل على تنمية المحصول فحسب؛ إنني أعمل على تنمية الصبية أيضاً".

تنازل "قليلاً"؛ تخسر كثيراً

أحب قصة ذلك الرجل العجوز في جبال سموكي. فمنذ سنوات عديدة، فرت بعض الخنازير في منطقة بعيدة من الجبال. وعلى مدار عدة أجيال، أصبحت تلك الخنازير أكثر وأكثر وحشية، إلى أن أصبحت تشكل تهديداً على كل من يمر في المنطقة. حاول عدد من الصيادين المهرة تحديد موقع تلك الخنازير وقتلها، ولكنها تمكنت من الفرار من محاولات الصيد التي قام بها أبرع الصيادين في المنطقة.

وفي أحد الأيام، مر رجل عجوز يقود حماراً صغيراً يجر عربة يد على أقرب قرية من موطن تلك الخنازير البرية وفي طريقه إلى منطقتها. كانت العربة محملة بنشارة الخشب والحبوب.

كان المواطنون المحليون يشعرون بالفضول تجاه وجهة الرجل وتجاه ما كان سيفعله. وقد قال لهم إنه جاء "ليصطاد لهم الخنازير البرية". سخر الناس منه لأن أحداً لم يصدق أن ذلك العجوز يمكنه أن ينجز ما لم يستطع الصيادون المحليون إنجازه. ولكن بعد مرور شهرين، عاد العجوز إلى القرية وأخبر المواطنين أن الخنازير محبوسة في حظيرة بالقرب من قمة الجبل.

ثم راح يشرح لهم كيف تمكن من الإمساك بها: "أول شيء قمت به هو معرفة المكان الذي تأتي إليه الخنازير لتأكل. وبعد ذلك قمت بصنع مصيدة عن طريق وضع بعض الحبوب في منتصف ذلك المكان بالضبط. شعرت الخنازير بالخوف في البداية وابتعدت عن المكان، ولكنها شعرت بالفضول أخيراً، وبدأ الخنزير العجوز الذي كان يقودهم في استكشاف المكان عن طريق شم المنطقة حول تلك الحبوب. وعندما تناول أول حبة، انضم إليه الآخرون، وعلمت حينها أنني نلت من تلك الخنازير. وفي اليوم التالي، وضعت المزيد من الحبوب هناك ووضعت لوحاً خشبياً على بعد بضع أقدام منها. وقد روعهم ذلك اللوح الخشبي نوعاً ما لبعض الوقت، ولكن "الغداء المجاني" كان إغراءً فعالاً بحق، لذا لم يمض وقت طويل قبل أن يعودوا إلى تناول الحبوب مرة أخرى".

وأردف العجوز مكملاً: "كنت أعرف أنني نلت من تلك الخنازير بالفعل دون أن تعرف هي ذلك. وكان كل ما علي عمله هو وضع بضعة ألواح خشبية كل يوم إلى جوار الحبوب التي كانت تريدها الخنازير، إلى أن أصبح لدي كل شيء أريده لنصب المصيدة. وبعد ذلك حفرت حفرة ووضعت أول الأعمدة الأساسية. وفي كل مرة كنت أضيف فيها شيئاً ما، كانت الخنازير تبتعد لفترة قصيرة، ولكنها لا تلبث أن تعود في النهاية لتحصل على "شيء" في مقابل "لا شيء". وعندما انتهيت من بناء الحظيرة وأصبح باب المصيدة جاهزاً، قادتهم عادة الحصول على ما يريدونه دون العمل من أجل الحصول عليه إلى داخل الحظيرة، وقمت أنا بإغلاق المصيدة. لقد كان الأمر غاية في السهولة بعد أن أصبحت تلك الخنازير تأتي من أجل "الغداء المجاني" الذي عودتها عليه".

القصة حقيقية، والمغزى منها بسيط للغاية. فعندما تجعل حيواناً يعتمد على إنسان في توفير طعامه، فإنك بذلك تسلبه براعته وسعة حيلته وبذلك يصبح في ورطة حقيقية. ونفس الشيء ينطبق على الإنسان. فإذا كنت ترغب في صنع شخص معوق، فامنح ذلك الشخص عكازين لمدة بضعة أشهر؛ أو امنحه "غداءً مجانياً" لفترة كافية لأن يتعود على الحصول على شيء في مقابل لا شيء.

امنحني دفعة البداية؛ وسأنطلق وحدي

هناك ثلاثة أشياء من الصعب للغاية القيام بها. أحدها هو تسلق سياج يميل ناحيتك. والثاني هو تقبيل فتاة لا تميل إليك. والثالث هو مساعدة شخص لا يرغب حقاً في أن تساعده. يجب أن أكون صادقاً الآن وأعترف لك أنني لم أحاول مطلقاً تسلق السياج (ربما كنت بحاجة

للتفكير في العبارة السابقة للحظة). لقد قابلت كثيراً أناساً يقولون: "لو أن هناك من يمنحني دعماً مالياً بحيث أدفع فواتيري، وأضبط أحوالي ولو لمرة واحدة، وأمتلك ١٠,٠٠٠ دولار في البنك، يمكنني أن أكمل الطريق وحدي". والشيء المحزن هو أن العديد من الناس يعتقدون هذا و"ينتظرون" أن يقابلوا شخصاً ما يمنحهم تلك الدفعة الابتدائية. إنني أؤيد مساعدة الناس، ولكن كما أوضحت في فصل سابق، فإنني أعتقد **أنك إذا أعطيت رجلاً سمكة، فإنك تطعمه اليوم فقط، ولكنك إذا علمته صيد السمك، فإنك تطعمه لما بقي من حياته.**

إنني أؤمن بمنح دروس في "الصيد". إن مساعدة أحدهم في سداد ديونه ومنحه بعض الاحتياطي النقدي فحسب هو بوجه عام سبيل خاطئ في مساعدة الناس. فدائماً ما يأخذ الفرد "المنحة المالية" وينفقها كلها إما في السداد وإما في شراء شيء كان يرغب فيه ولكنه لم يكن قادراً على شرائه. وهذا ببساطة يساعد في استمرار، بل ودعم، عادة الإنفاق التي وضعته في المأزق المالي الذي يواجهه منذ البداية. فبمجرد أن تنخرط في ممارسة العادة (سواء كانت طيبة أو كانت خبيثة)، فإن العادة تستحوذ عليك.

على سبيل المثال: خلال فترة الستينيات من القرن الماضي، انتشر على شاشات التليفزيون الأمريكي عدد من برامج الاختبارات والمسابقات العملاقة. كان الفائزون في تلك البرامج يحصلون على مبالغ تتراوح بين ٧٥٠٠٠ و ١٠٠,٠٠٠ دولار وأكثر من ذلك. وبعد ذلك بسبع سنوات، تم إجراء مسح على "الفائزين بالمبالغ الكبرى" في تلك البرامج. والشيء المدهش أنه لم يكن هناك شخص واحد من الذين فازوا بمبلغ ٧٥٠٠٠ دولار أو أكثر كان معه من المال ما يزيد على ما كان معه قبل أن يفوز بهذا المبلغ الضخم من المال. كان من الواضح أن كل فائز قد أخذ الجائزة وأنفقها بدلاً من أن يستثمرها، وكان الاستثمار هنا سيعني ارتفاعاً دائماً في مستويات المعيشة.

وفي وقت أقرب، حقق الفائزون في يانصيب الولايات والذين يفوزون بملايين الدولارات نتائج سلبية رهيبة. دُمرت حياة العديد من الناس، وتمزقت العديد من الأسر، وانهارت العديد من المهن، وفُقد الأصدقاء، وفسدت المواقف وصور الذات بشدة. إن الوجبات المجانية لا تضع على طريق سهل؛ فغالباً ما تخسر بأكثر مما تكسب.

وقد تم تأكيد هذه النتائج وتدعيمها بقوة في ٤ سبتمبر ١٩٩٧ عندما قدم جون ستوسل برنامجاً مذهلاً بثته محطة أيه بي سي نيوز ABC News كشف أن فرص تحقيق الشخص الذي يفوز بيانصيب قيمته عدة ملايين من الدولارات للسعادة تكون بعد مرور عام واحد من فوزه بهذا المبلغ أقل بكثير من فرص شخص تعرض لإصابة خطيرة وأصيب بالشلل. وإليك السبب: إن الفائز باليانصيب يعتقد أنه قد أصبح الآن في طريق سهل وأن جميع مشكلاته قد تم حلها؛ وهو اعتقاد خاطئ في معظم الأحوال. يتبدد المال وينظر الفائز وراءه نظرات ندم ومرارة. وعلى الناحية الأخرى، فإن كل خطوة تقدم يخطوها الشخص المصاب بالشلل عندما يبدأ مرحلة الشفاء تبني الأمل بداخله. وبعد ذلك، يبدأ الشعور بالامتنان، الذي هو أكثر المشاعر الإنسانية نبلاً، في جني الثمرة.

أسبوع العمل أم العمل الرديء

القصة المأساوية للهنود الحمر تؤكد ما يحدث للإنسان عندما "يتولى أحد آخر رعايته". في مطلع القرن الماضي، قامت حكومة الولايات المتحدة بإجراء سلسلة طويلة من المفاوضات مع قبائل الهنود الحمر، خاصة في القطاع الغربي من البلاد. وكانت تلك المفاوضات تشتمل على العديد من الأشياء، ولكن الشرط الأساسي في تلك المفاوضات كان هو أن يلقي الهنود بأسلحتهم، ويعيشون في المستوطنات التي تم بناؤها لهم، ويدعون الحكومة "تتولى رعايتهم". واليوم، كل ما عليك القيام به هو أن تزور إحدى المستوطنات وترى حالة سكان أمريكا الأصليين لترى ما يحدث عندما يتم إجبار الإنسان على تسليم احترامه لذاته إلى شخص آخر. **عندما تقدم إعانة للإنسان، فإنك تسلبه كرامته، وعندما تسلبه كرامته، فإنك تسلبه الحق في تقرير مصيره.** إنني أرى أن واشنطن تعطي اليوم الكثير من وجبات الغداء المجانية، ولكن لا تنخدع؛ فتلك الوجبات هي مجرد ودائع سيتم استرداد ثمنها؛ فإن عاجلاً أو آجلاً، سندفع أنا وأنت، وكذلك جميع من يتلقون تلك الوجبات، الثمن كاملاً، وبالفوائد المضاعفة أيضاً.

إننا نسمع الكثير من الكلام حول تغيير أسبوع العمل في تلك الأيام. العديد من الناس يعتقدون أنه ينبغي أن تكون ساعات العمل ٣٠ ساعة أسبوعياً فقط بدلاً من ٤٠ ساعة. إنهم يفضلون أسبوع عمل من أربعة أيام وليس خمسة. وأنا أعتقد أنه سيتم إنجاز المزيد من العمل إذا ركزنا على تغيير "العمل الرديء" فقط وتركنا "أسبوع العمل" وشأنه.

إن الأشخاص الذين ينحنون تحت وطأة العمل الجاد أقل بكثير من أولئك الذين ينحنون بسبب تجنبه. في الواقع، إن الحياة تشبه حجر الرحى. إن "المادة" التي صُنِعت أنت منها هي التي تحدد ما إذا كانت تلك الرحى ستسحقك وتلقي بك في قاعها أم ستصقلك وتشحذك بحيث تخرج منها أكثر قوة.

العمل من أجل حياتك

في العديد من الأحاديث مع الشركات والأفراد في جميع أنحاء البلاد، كثيراً ما أسأل الناس عما يمكن أن يضعوه في قمة قائمة رغباتهم فيما يتعلق بمستقبل حياتهم. وإحدى الأجوبة التي كثيراً ما أحصل عليها هي الأمان. وعندما أناقش مسألة شرف العمل والأمان الذي يوفره، يكون هناك مثال يثير انتباهي (لكنه لا يدهشني). إنه يخص ما حدث في السويد طوال السنوات العديدة الماضية. لقد كانت الحكومة السويدية تؤكد لكل فرد أنه سيتم "رعايته" من قبل الدولة منذ الميلاد وحتى الموت. وبرغم حقيقة أن الله قد أمر الناس جميعاً بالعمل والسعي وراء الرزق وعدم التواكل، فإن العديد من السويديين يعتقدون أن الحكومة تدين لهم بمعيشتهم، وأنها ينبغي أن "ترعاهم". وهذا ما تفعله الحكومة بالضبط بدرجة كبيرة.

فعندما يذهب المواطن إلى الطبيب، أو طبيب الأسنان، أو المستشفى، لا تكون هناك فواتير ينبغي عليه دفعها؛ فالحكومة تتكفل بدفعها. وعندما يولد طفل، تدفع الحكومة فواتير الولادة والرعاية الصحية وتسهم تكاليف في رعاية الأم والطفل. وإذا كان دخل الفرد لا يكفي للحفاظ على حد أدنى معين لمستوى المعيشة، فإن الحكومة تتدخل على الفور وتدفع الفارق اللازم لتحقيق هذا الشيء.

بالنسبة للمراقب العابر غير المتمعن، سيبدو له أن الشعب السويدي ينبغي أن يكون أسعد الشعوب على وجه الأرض بسبب تلك السياسة الرائعة. سيعتقد أنهم حققوا السعادة؛ ولكن هل هذا صحيح حقاً؟ إن السويد، بالإضافة إلى أن لديها أحد أعلى الهياكل الضريبية بين جميع الدول الغربية، لديها أيضاً أسرع معدل نمو لانتهاكات القانون والجرائم التي يرتكبها الأحداث. كما أن تلك السياسة تدعم أسرع نمو ممكن لمشكلة المخدرات، وأعلى معدل طلاق، وأعظم انحدار للأخلاق. كل هذا يصنع مشاكل لا حصر لها الآن ومزيداً من تلك المشاكل في المستقبل.

تلك المعلومات تخبرنا بالكثير والكثير عن الشباب ومن هم في متوسط العمر في السويد، ولكن ماذا عن الرفاق كبار السن؟ إن ذلك "البلد الآمن" هو صاحب أعلى معدلات انتحار لكبار السن بين جميع دول الغرب. فمن الواضح أن هناك فارقاً شاسعاً بين صنع الأمان الشخصي والتقاعد وبين أن يكون هناك شخص آخر أو جهة أخرى تتولى رعايتك. نعم، إن الأمان الحقيقي هو مهمة داخلية بحق. فليس من الممكن منحه أو توفيره من مصدر خارجي؛ وإنما ينبغي اكتسابه.

وإليك تلك العبارة التي أعتقد أنها تعبر عن الأمان الحقيقي: الأمان الذي يتم اكتسابه بعناية واهتمام عادة ما يتمخض عن سنوات مليئة بالبهجة والسعادة والثراء.

كن مشغولاً؛ وابذل قصارى جهدك

زادت أوقات الفراغ في أمريكا بشكل هائل أثناء سنوات الحرب العالمية الثانية. وفي نفس تلك الفترة الزمنية، زادت أيضاً المشكلات الاجتماعية والأمراض. إن الإحباطات، وحالات الانهيار العصبي، وانهيار الزيجات، وإدمان الكحوليات، ومشاكل المخدرات، وارتفاع معدلات الجريمة كلها أمور مرتبطة بشكل مباشر بتوفر وقت أكثر مما ينبغي دون وجود ما يمكن استغلال هذا الوقت فيه. فإذا أضفت هذا إلى فكر التساهل والتهاون الذي سيطر على الثقافة الأمريكية، وموقف القيام بالعمل بدون إتقان أو اهتمام وبالشكل الكافي لتجنب اللوم فحسب، فستتضاعف المشكلات.

كثيراً ما يفقد العمال فخرهم واعتزازهم بالعمل ويبدأ أداؤهم في الانحدار. وعندما ينحدر مستوى الأداء، تنخفض جودة المنتجات المعروضة للبيع، والمنتجات سيئة الجودة لا تجد لها سوقاً لأن العملاء يطالبون بالجودة. حينها يتحول العملاء الاستيراد من الخارج، ويقع العمال المحليون تحت الضغط من خلال أحجام المبيعات المنخفضة.

على الأمم أن تعيد الترويج لفكرة الأداء الجيد وبذل الجهد المخلص في مقابل أجر مناسب ليوم العمل. من المؤكد أن لكل إنسان الحق في العيش في هذا العالم والحق في توفير احتياجاته الأساسية التي تكفل له عيشاً كريماً، ولكن على كل إنسان أيضاً أن يعمل من أجل كسب عيشه. علينا أن نعكس فلسفة القيام بالقليل من العمل ومحاولة جمع الكثير من المال، وإلا فسوف نقع في مأزق جعل منتجاتنا لا ترقى لمستوى يؤهلها لمنافسة المنتجات والخدمات عالية الجودة. إن الخطة الوحيدة التي يمكن أن تفلح على المدى البعيد هي إجراء تغيير داخلي على فلسفتنا. يجب علينا تقديم البضائع ذات الجودة التي يريدها الناس، بالسعر المناسب، وإلا فإن العملاء سيزداد تحولهم إلى البضائع المستوردة أكثر وأكثر.

ولحسن الحظ، يمكننا أن نفعل هذا. أقول هذا بدون أي تحفظ لأنني أثق بأن الجهود المخلصة، والاختبارات المتقنة قد ثبت في مشروع وراء مشروع أنها تؤدي للتفوق بشكل دائم حتى على المنتجات اليابانية والأوروبية من حيث الجودة. والجودة الأفضل تعني سعراً أفضل. فعندما نبذل قصارى جهدنا يمكننا أن نكون أصحاب أفضل إنتاجية في العالم أجمع. ولكن مع الأسف، لم تكن جهودنا الأخيرة هي أقصى ما لدينا كأمريكيين. فقد كشف مسح تم إجراؤه في عام ١٩٧٤ على أكثر ١٢ دولة صناعية في العالم أن العامل الأمريكي يأتي في المرتبة ١١ فيما يتعلق بالإنتاجية. والنتيجة النهائية هي انخفاض الجودة وزيادة السعر، وهو ما يعني المزيد من الاستيراد من خارج الولايات المتحدة. إن الجهد المخلص –وليس التعريفات الجمركية الأكثر ارتفاعاً– هو الحل لتلك المشكلة التي تواجهها أمريكا. فنحن لا "ندفع ثمن" أقصى جهد نبذله، وإنما "نستمتع بهذا الجهد".

هذا الإعلان الخاص بشركة وارنر أند سواسي يعبر عن هذا بشكل رائع:

> جماعة السترة البيضاء. في حفل اجتماع الخريجين الذي يقام في كلية ويليام أند ماري في فيرجينيا، ربما ترى حاكم ولاية شهيراص، أو رئيساً لجامعة، أو أي عدد من رجال المال والأعمال البارزين وهم يرتدون بكل فخر واعتزاز سترة بيضاء. تلك السترات تشير إلى أن هؤلاء القوم قد كسبوا بالجهد والعرق ما مكنهم من شق طريقهم في الدراسة الجامعية كله أو معظمه اعتماداً على أنفسهم من خلال العمل في تقديم الطعام والشراب في المطاعم على سبيل المثال.
>
> إنهم لم يخجلوا من الأعمال ضئيلة الشأن، ولم ينتظروا حتى تأتيهم الوظيفة التي يحبونها، ولم يطلبوا مساعدة الحكومة؛ فلقد كانوا يقومون على خدمة الناس في المطاعم، وقد ساعدهم هذا في اكتساب التعليم الذي استغلوه منذ ذلك الحين استغلالاً رائعاً مبهراً.
>
> إن أفراد جماعة السترة البيضاء لديهم ما يميزهم وما يمكن أن يجعل أي جماعة على وجه الأرض شديدة الفخر به. ربما كان يجب أن يكون هناك فرع لتلك الجماعة في كل جامعة وكلية في أمريكا.

لعل مؤلف الإعلان يقول: "آمين" بحرارة الآن.

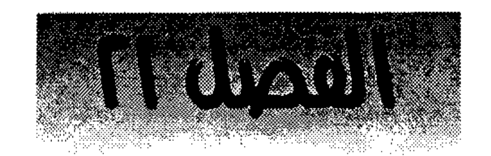
يشير القاموس إلى أن معنى الأمان هو انعدام المخاطرة أو الخطر، والتحرر من الشك والخوف، وعدم القلق أو الضيق... إلخ. وأنا شخصياً أعتقد أن الجنرال دوجلاس ماكارثر كان لديه تعريف أفضل حيث قال: "الأمان هو القدرة على الإنتاج". إنني أتفق مع هذا. إن الشخص الذي يكسب احترامه لذاته وثقته بذاته عن طريق الإنتاج من أجل سد وتلبية احتياجاته هو شخص أكثر أماناً بكثير من الشخص الذي يترك حل مشكلاته وتلبية احتياجاته بين يدي شخص آخر. وكما قلت سابقاً: **"العمل يمنحنا ما هو أكثر من مجرد لقمة عيش؛ إنه يمنحنا حياتنا"**. إن الإنسان نادراً ما يشعر بالسعادة الحقيقية إلا إذا كان يدعم نفسه ويقدم إسهامه للآخرين من خلال العمل.

أولاً: ابدأ

يتفق أصحاب العمل والشركات على أن الشخص الذي يشغل وظيفة صاحب فرص أعلى بكثير في الحصول على وظيفة أفضل من الشخص الذي لا يشغل وظيفة أصلاً. ويكون هذا صحيحاً للغاية إذا كان الشخص الذي ليست له وظيفة قد ظل لا يعمل لمدة طويلة. إن التوظيف هو أولى درجات السلم، وهو أصعب الدرجات على الإطلاق. فإذا كان لديك ما يتطلبه الحصول على وظيفة، فمن السهل أن تصعد لأعلى السلم؛ بعد أن تبدأ خطوتك الأولى على السلم.

إحدى المشكلات الكبرى التي تواجه العديد من الناس هي أنهم يضعون شروطاً أكثر مما ينبغي للوظيفة التي يرغبون في شغلها. إنهم يبحثون عن الوظيفة "المثالية" أو الشركة "المثالية" دون أن يدركوا أنهم قد لا يكونون موظفين "مثاليين". العديد من الناس اقتنعوا بشكل راسخ ومبالغ فيه بأن الوظيفة ينبغي أن توفر الإشباع، والرضا، والإجازات، وتصريحات المغادرة مبكراً بسبب المرض، ومزايا التقاعد. وبالنسبة للشخص الناجح، الذي يشغل وظيفة بالفعل ويبحث عن تغيير، تكون تلك العوامل قابلة لاكتسابها في الوظيفة. وبالنسبة للشخص غير الناجح والذي لا يشغل وظيفة، فإنها قد تكون أهدافاً طموحة إلى حد مفرط بالنسبة لمحاولة تحقيقها عند نقطة البداية. تذكر أن من يحفرون القبور هم تقريباً الأشخاص الوحيدين الذين يبدءون عند القمة؛ ودائماً ما ينتهي بهم الحال في حفرة عميقة.

إنك تصل إلى القمة في أي عمل وأي مجال عن طريق البدء، ومن الضروري عند البدء أن يكون هناك نوع من الشعور بالتعجل والإلحاح. وبمجرد أن تبدأ، لا يكون الاستمرار شديد الصعوبة بحال. فإذا كانت المهمة صعبة أو مزعجة أو بغيضة، فقم بإنجازها على الفور. فكلما طال انتظارك قبل أن تبدأ في العمل على إتمامها، زادت صعوبتها وشدتها. هذا الأمر يشبه إلى حد ما الوقوف على الحافة المرتفعة من حوض السباحة لأول مرة؛ كلما طالت فترة انتظارك قبل اتخاذ القرار بالقفز، قلت احتمالات قيامك بالقفزة.



استعد

الصبر، والإصرار، والعرق

من المستحيل مناقشة موضوع العمل دون التطرق إلى مسألة المواقف الذهنية. توماس أديسون هو مثال كلاسيكي على كيفية ارتباط المواقف الذهنية بالعمل. فعندما سأله أحد الصحفيين الشبان عن اختراع كان يعمل على إخراجه إلى العالم منذ فترة طويلة، كشف أديسون عن أحد أسرار عظمته. سأله الصحفي الشاب: "سيد أديسون، ما شعورك تجاه فشلك ١٠,٠٠٠ مرة في مشروعك الحالي؟". وأجاب أديسون: "أيها الشاب، حيث إنك مازلت في مقتبل حياتك، فإنني سأمنحك فكرة سوف تفيدك حتماً في المستقبل. إنني لم أخفق في شيء ١٠,٠٠٠ مرة؛ وإنما اكتشفت بنجاح ١٠,٠٠٠ طريقة لا تحقق النجاح".

وقد قدر أديسون أنه قام بالفعل بأكثر من ١٤,٠٠٠ تجربة أثناء عملية اختراع وضبط وتعديل المصباح الكهربي. لقد اكتشف بنجاح الكثير من الطرق التي لا تفلح، ولكنه تابع عمله إلى أن عثر على طريقة واحدة من شأنها أن تفلح. وتلك حالة أخرى يتضح فيها بحق أن الفارق الوحيد بين الأشخاص العظماء والأشخاص العاديين هو أن العظماء هم أشخاص عاديون ولكنهم ظلوا يحاولون تحقيق النجاح وبلوغ العظمة دون توقف.

وقد تصادف أن أديسون عندما تمكن أخيراً من إضاءة أول مصباح كهربي منير عرفه العالم، كان ذلك في وقت متأخر من الليل، وحينها صاحت زوجته قائلة: "أطفئ هذا النور يا توم، وتعالَ إلى الفراش".

إنك لا تفشل إلا عندما تكف عن المحاولة

إنك لا تهزم إلى أن تستسلم. ومع شيء من الإصرار يتحول الشخص "الأبله" إلى "بطل". دعنا نستعرض بعض الأمثلة الأخرى، فقد كان جيري وست، أحد اللاعبين العظماء في تاريخ كرة السلة في جميع العصور، سيئاً للغاية في اللعبة عندما كان في بداية مرحلة المراهقة لدرجة أن صبية المنطقة التي كان يسكن فيها لم يكونوا يسمحون له بلعب كرة السلة الترفيهية. وقد صنع العمل والتدريب الفارق الكبير في حياته المهنية.

إن كلمات الإصرار، والتفاني، والإخلاص، والجهد الزائد، والدم، والعرق، والدموع التي وصفها تشرشل ببلاغة فائقة بينما كان يوقظ إنجلترا لتعيش أعظم ساعة في تاريخها ربما لم تكن كلمات ساحرة، ولكنها تفلح وتحقق النتائج؛ وهي بمثابة مكونات أساسية لا غنى عنها في وصفة العظمة. وفي الواقع، إن تلك الكلمات تعبر عن السمات الوحيدة التي من شأنها التغلب على عقبات معينة.

كان ديموستين، الخطيب الإغريقي الشهير، يعاني من إعاقة كلامية جعلت منه إنساناً خجولاً انطوائياً. ترك له والده ممتلكات وأراضي كان من شأنها أن تجعل منه رجلاً بالغ الثراء، ولكن وفقاً للقانون الإغريقي، كان عليه أن يثبت حقه في ملكية ذلك الميراث في مناظرة علنية قبل أن يتمكن من الاستحواذ على ممتلكاته. وقد أدت إعاقته، بالإضافة إلى خجله، إلى عجزه عن الفوز في المناظرة وبالتالي إلى خسارة ممتلكاته. وبعد ذلك أخذ في العمل بجهد كلي مطلق عنيد مثابر إلى أن بلغ قمة خطابية لم يبلغها من قبله أحد من البشر. لقد تجاهل التاريخ تسجيل اسم الرجل الذي استولى على ميراثه، ولكن طلاب المدارس في العالم أجمع عرفوا قصة ديموستين على مر قرون من الزمان. هذا صحيح: أياً كان عدد المرات التي "تخفق" فيها أو تشعر بالإحباط والفشل، فإنك لا تهزم أبداً إذا كان عدد المرات التي تنهض فيها أكبر من عدد المرات التي تسقط فيها.

لا تدع الفشل يصنع منك جباناً

عندما تعلم في عقلك وفي قرارة نفسك أنك منحت مشروعاً ما قصارى جهد وكل ما تستطيع بذله ومع ذلك لم تحقق النجاح، لا تستسلم. ابدأ ببساطة مشروعاً جديداً. ورطني صديق مقرب لي في صفقة تجارية اشتملت على بيع أداة لم تحقق مبيعات جيدة. ولحسن الحظ، خرجت من المشروع قبل أن ينهار السقف علينا. إلا أن صديقي خسر آلافاً عديدة من الدولارات. وعندما انتهى الأمر كله، قال لي متفلسفاً: "أتعلم يا زيج، إنني أكره خسارة مالي، ولكن الشيء الذي يقلقني بشدة حقاً هو الخوف من أن تجعلني تلك الخسارة مفرط الحذر والجبن

من الناحية المالية فيما يتعلق بفرص العمل الأخرى. وإذا حدث هذا، فإن خسارتي ستتضاعف عدة مرات". كم هو محق، كم هو محق!

لم يسمح أحد الشبان الذين أعرفهم بأن يحدث هذا له. لقد كان مشاركاً في مشروع بترولي ونفد ماله كله، لذا فقد باع حصته في المشروع لشركائه. وبعد الكثير من الوقت والجهد، حالفهم التوفيق واكتشفوا بئر بترول متدفق. أصبحت الشركة فيما بعد شركة Cities Service واسمها الذي تعرف به اليوم هو CITGO. ودخل الشاب الذي انسحب بعد ذلك في مجال صناعة الملابس وصادفه إخفاق أسوأ مما حدث له في مشروع البترول. في واقع الأمر، لقد أفلس تماماً. ومع ذلك فإن هذا لم يفت في عضده أو يدفعه للاستسلام. وبعد ذلك، خاض المعترك السياسي. والآن، يتحدث المؤرخون دائماً عن هاري إس. ترومان بأشياء طيبة؛ إنه ترومان، ذلك الرجل الذي فشل مرتين فشلاً ذريعاً ولكنه ظل ينهض من جديد إلى أن أصبح رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية.

لقد تم تعريف الفشل بشكل صحيح ودقيق على أنه الحد الأدنى للإصرار، في حين أن النجاح غالباً ما يكون ببساطة هو الإصرار على إنجاز المهمة مصحوباً بالعمل على إنجازها والإيمان بالقدرة على إنجازها. وإذا كانت المهمة المحددة المطلوب منك إنجازها أكثر صعوبة مما كنت تريد، فتذكر أنك لا تستطيع صقل موس حلاقة على قطعة من المخمل الناعم، ولا تستطيع صقل إنسان عن طريق إطعامه وتدليله وتيسير أحواله دائماً.

يحدث النجاح عندما تلتقي الفرصة بالاستعداد. وفي العديد من الحالات، تكون تلك الفرصة فوق التل القريب مباشرة أو وراء المنعطف التالي. وأحياناً، يتطلب الأمر دفعة إضافية لتسلق التل أو الدوران حول المنعطف. لقد كان ذلك المفكر الحكيم محقاً عندما قال: "إذا كان هناك ما يكفي من قوة الدفع، فلا حاجة بك إلى القلق بشأن قوة الجذب".

كتب الرئيس الأمريكي كالفين كوليدج يقول: "لا شيء في هذا العالم يمكنه أن يحل محل الإصرار. الموهبة لا يمكنها ذلك؛ فليس هناك ما هو أكثر عدداً من الفاشلين رغم امتلاكهم الموهبة. والعبقرية لا يمكنها ذلك؛ فالعبقرية التي لا مردود لها تكاد تكون مضرب الأمثال. والتعليم لا يمكنه ذلك؛ فالعالم مليء بالمتعلمين المهملين المهجورين. إن الإصرار، والعزم الأكيد، والعمل الجاد هي الأشياء التي تصنع الفارق الحقيقي".

الإصرار يغلب المقاومة

بينما تواصل رحلتك نحو القمة، يجب عليك أن تتذكر أن كل درجة من درجات السلم المؤدي إلى هناك قد تم وضعها في مكانها بغرض حمل قدمك لمدة تكفيك فقط لأن تخطو الخطوة التالية لأعلى. إنها ليست مصممة لكي تستقر عليها. إننا جميعاً نشعر بالإرهاق والإحباط أحياناً، ولكن كما قال بطل الوزن الثقيل جيمس جيه. كوربيت عدة مرات: "إنك تصبح البطل

عن طريق احتمال التعب جولة أخرى إضافية". ولقد أوضح ويليام جيمس أننا لا نسترد عافيتنا وصحتنا فحسب، ولكن نستردها مضاعفة ومضاعفة ومضاعفة. هناك قدر هائل من المخزون الاحتياطي داخل كل فرد منا، ولكنه مخزون لا قيمة له ولا فائدة منه إلى أن تعرف بوجوده وتستغله وتستفيد منه باستمرار وتثابر على ذلك. ظل عازف الفيولونسيل الشهير عالمياً بابلو كاسالاس يتدرب على العزف لمدة ست ساعات يومياً حتى بعد أن نال التقدير والشهرة العالمية كفنان بوقت طويل. وقد سأله أحدهم ذات يوم لماذا ظل يبذل هذا الجهد. وكانت إجابته هي ببساطة: "لأنني أعتقد أنني أحقق تقدماً بذلك".

إن فرصة تحقيق العظمة لا تطرق الباب؛ إنها بداخل كل واحد منا. إلا أنه ينبغي علينا أن نعمل باجتهاد من أجل إخراجها. كثيراً ما قيل لنا أن نطرق الحديد وهو ساخن، وتلك نصيحة جيدة. ولكن هناك نصيحة أفضل وهي أن تسخن الحديد بالطرق. نعم، إن الإصرار والجهد مهمان بشكل جوهري وحيوي. إن أي مدير مبيعات يمكن أن يخبرك أن كل كلمة "لا" تحصل عليها تقربك أكثر من الحصول على "نعم". وليست العبارة القائلة: إن أحلك ساعات الظلمة هي تلك التي تسبق ضوء الفجر مباشرة مجرد فكرة شائعة مبتذلة؛ بل هي حقيقة يؤيدها الواقع. فعندما تعمل وتكد وتتعب في تطوير وتنمية مهاراتك ومواهبك، فإن فجرك سوف يأتي حتماً. وأريد أن أوضح أيضاً أنه حتى إذا لم يأت هذا الفجر أبداً، فإنك تظل أنت الفائز الأكبر. فبداخلك ستكون هناك معرفة يقينية راسخة بأنك تبذل قصارى جهدك وأقصى طاقتك بما لديك من إمكانيات. وعن طريق أسلوب الحياة هذا، والرغبة والإصرار على الالتزام به، تزداد بشدة احتمالات تحقيقك للنجاح؛ والنجاح الهائل أيضاً.

ذات مرة، قال فينس لومباردي، عبقري التدريب الأسطوري الذي كان الرجل الوحيد في العالم الذي يدرب ثلاثة فرق متتالية تفوز جميعها ببطولة العالم لكرة القدم الأمريكية: "إنني لم أعرف أبداً أي إنسان كفء وصاحب مقدرة لا يقدر -على المدى البعيد، وفي أعماق قلبه- قيمة الاجتهاد والتنظيم والانضباط. هناك شيء ما في أعماق الصالحين يشتاق ويحتاج بشدة إلى الانضباط والتنظيم".

ليس هناك إنسان كسول

طوال هذا الجزء من الكتاب، كنت أحدثك عن العمل وأحاول "إقناعك" بالفكرة. لذا، قد تندهش الآن عندما أقول: **إنه ليس هناك شيء اسمه إنسان كسول؛ فهذا الذي نسميه كسولاً إما يكون سقيماً وإما يفتقر إلى التحفيز والإلهام.** فإذا كان الشخص سقيماً، ينبغي أن يذهب إلى الطبيب. وإذا كان يفتقر إلى التحفيز والإلهام، فهناك الكثير من الأشياء التي ينبغي عليه القيام بها. ينبغي عليه أن يقرأ ويعيد قراءة هذا الكتاب، وينصت إلى المتحدثين

التحفيزيين، ويرتبط بالأشخاص الملهمين المشجعين. يقدم بوب ريتشاردز، البطل الأوليمبي السابق والمتحدث البارز، حجة قوية لإثبات فكرة التحفيز والإلهام عن طريق الارتباط. إنه يوضح لنا أن الأبطال الأولمبيين يقدمون بشكل متكرر أداءً يحطم الأرقام القياسية للرياضيين الآخرين لأنهم يعيشون في ذلك الوقت في مناخ تسيطر عليه روح العظمة والسمو.

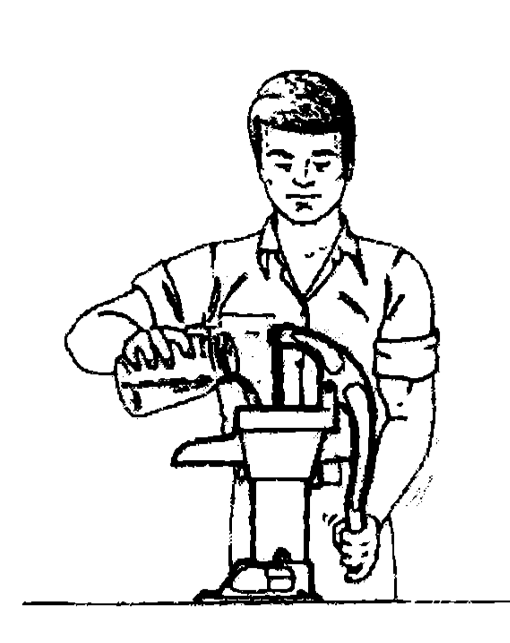
فعندما يرى شاب (أو فتاة) رياضيين آخرين من جميع أنحاء العالم وهم يتفوقون على أفضل أداء سابق له مرة بعد مرة، يتحفز الجميع "للتفوق على نفسه". إن الجنس البشري عندما يتفوق على نفسه يكون قادراً على إنجاز العديد من الإنجازات الهائلة، ويوضح ريتشاردز أن الارتباط بالأبطال يستخرج الأداء البطولي من الناس.

إنني أعتقد -وقد أكون مفرطاً في التبسيط- أن العديد من الأشخاص "الكسولين" لديهم مشكلة في موقفهم الذهني تجاه صورة الذات. ولأنهم يشعرون أنهم إذا قدموا كل ما لديهم وبذلوا قصارى جهدهم ولم يحققوا النجاح مع ذلك، فإنهم سيكونون فاشلين، فإنهم يعتقدون أنهم إذا قدموا جهداً ضئيلاً أو متواضعاً ولم يحققوا النجاح، فسيكون لديهم مبرر جاهز يعتذرون به. وفي عقولهم، هم لا يعتقدون أنهم فاشلين لأنهم أصلاً لم يحاولوا بجدية. وكثيراً ما يهزون أكتافهم ويقولون: "الأمر لا يشكل فارقاً بالنسبة لي". والأمر على نفس المنوال بالنسبة للعديد من العمال والموظفين. وفي العديد من الحالات، تكون كراهية العمل نابعة من مشكلات أخرى أكثر عمقاً.

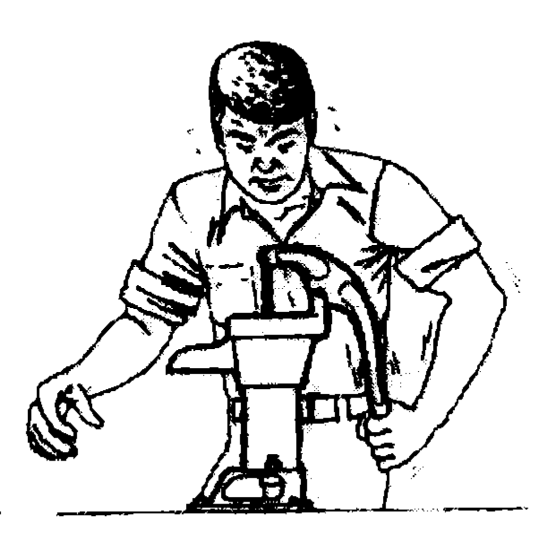
ومع وضع هذا في الاعتبار، دعني أحثك على إلقاء نظرة أخرى على نفسك. فإذا كنت في هذه المرحلة تكن أية مشاعر تنم عن موقف ذهني سيئ تجاه صورة ذاتك، فعد إلى الجزء الثاني من الكتاب وقم بالبحث والتنقيب إلى أن تتمكن من وضع صورة ذاتك في المكان الذي تنتمي إليه.



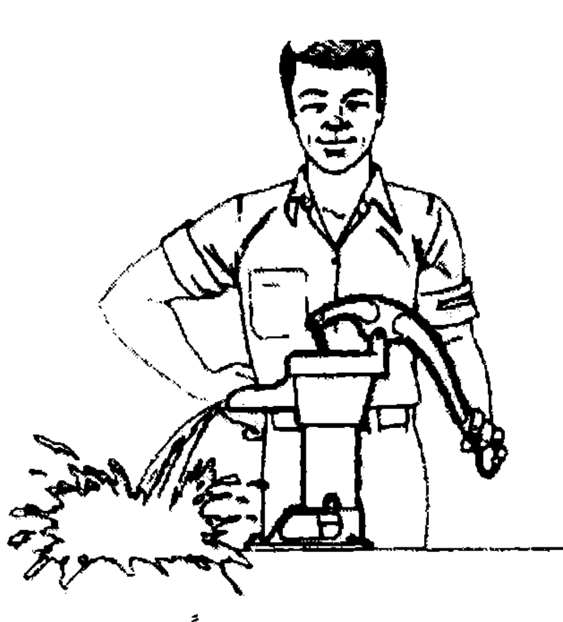
١. ابدأ ببذل قصارى جهدك.



٢. حفز المضخة بإضافة الماء (استغرق بكل كيانك فيما تفعل).



٣. الإصرار والعرق قبل حصاد النتائج.



٤. الحياة تقدم الكثير جداً من المكافآت بعد أن تقوم أنت بدورك.

الفصل ٢٢

التحفيز، والضخ، والنتيجة

تحفيز المضخة

أحد الأدلة التي أستخدمها في الأحاديث والخطب التي ألقيها في أرجاء البلاد هو مضخة ماء عتيقة الطراز مصقولة بالكروم. أنا شخصياً أحب قصة تلك المضخة لأنها بالنسبة لي تمثل قصة تلك البلاد، وقصة نظام الاقتصاد الحر، وقصة الحياة بأسرها. آمل أن تكون قد حظيت بفرصة استخدام واحدة من مضخات الماء العتيقة تلك مرة واحدة على الأقل. تلك التجربة ستساعدك في تقدير أهمية تلك السلسلة من الأفكار.

منذ سنوات كثيرة مضت، كان صديقان من أصدقائي، هما بيرنارد هايجود وجيمي جلين، يقودان سيارة عبر تلال جبال ولاية ألاباما الجنوبية في يوم حار من أيام أغسطس. كانا يشعران بالعطش الشديد، لذا قام بيرنارد بإيقاف السيارة وراء أحد البيوت القديمة المهجورة في إحدى المزارع حيث كانت هناك مضخة ماء في فناء المنزل. قفز من السيارة، وأسرع إلى المضخة، وأمسك بذراعها، وبدأ في الضخ. وبعد دقيقة أو دقيقتين من الضخ، أشار بيرنارد إلى دلو متهالك وحث جيمي على تناول الدلو وملئه بالماء من نبع مائي قريب من أجل "تحفيز" المضخة على العمل بشكل مناسب. فكما يعلم جميع من يضخون الماء بتلك الوسيلة، فمن المحتم أن تضع بعض الماء داخل المضخة كي تحفزها على العمل ويبدأ الماء في التدفق.

وفي لعبة الحياة، قبل أن تتمكن من الحصول على أي شيء، عليك أن تقدم شيئاً ما أولاً. ومع الأسف، فإن الكثير من الناس يقفون أمام موقد الحياة ويقولون: "أيها الموقد، امنحني بعض الحرارة ثم سأقدم لك بعض الخشب".

وفي كثير من الحالات، تأتي السكرتيرة إلى الرئيس وتقول: "امنحني علاوة في الراتب ثم سأبدأ في إنجاز عمل أفضل بمزيد من مراعاة الضمير!". وكثيراً ما يذهب موظف المبيعات إلى رئيس الشركة ويقول: "اجعلني مدير المبيعات وسأريك ما أستطيع القيام به بحق. صحيح أنني لم أقدم الكثير حتى الآن، ولكنني بحاجة إلى تولي زمام الأمور لكي أتمكن من تقديم أفضل ما لديَّ. لذا اجعلني مدير المبيعات فحسب ثم راقب ما سأفعله".

وفي العديد من الأحوال، يقول الطالب لمعلمه: "إذا حصلت على درجة سيئة في هذا الفصل الدراسي، فإن رفاقي سيهزءون مني بشدة. لذا أيها المعلم، إذا منحتني درجة جيدة في هذا الفصل الدراسي، فإنني أعدك أنني سأستذكر دروسي باجتهاد حقيقي في الفصل الدراسي التالي". وقد تأكدت من واقع خبراتي العملية أن الأمور لا تفلح عندما تسير على هذا النحو. ولو أنها كانت تفلح، لأمكنني أن أتخيل بسهولة مزارعاً يدعو الله قائلاً: "يا إلهي. هبني محصولاً وفيراً هذا العام، وأقسم لك أنني سأزرع البذور وأجتهد في زراعة الأرض في العام القادم". والمعنى الحقيقي لمثل هذا العبارات هو: "كافئني ثم سأعمل فيما بعد وأنتج".

ولكن الحياة لا تسير على هذا النحو. فيجب عليك أولاً أن تقدم للحياة شيئاً قبل أن يكون من حقك أن تنتظر منها شيئاً. والآن، إذا قمت بإسقاط تلك المعرفة على بقية حياتك، فإنك سترتقي قمماً أعلى وتصبح أكثر سعادة أثناء تلك العملية.

ينبغي على المزارع أن يزرع بذوره في الربيع أو في الصيف قبل أن يجني الحصاد في الخريف. كما أنه ينبغي عليه أيضاً أن يقوم بالكثير من العمل ويبذل الكثير من الجهد قبل أن يصل المحصول إلى مرحلة الحصاد. والطالب يجب عليه أيضاً أن يبذل الجهد في المذاكرة لمئات الساعات قبل أن يتمكن من اكتساب المعرفة وشهادة التخرج التي يريدها. وسكرتيرة اليوم التي ستكون مديرة المكتب في الغد يجب عليها أن تقضي قدراً كبيراً من ساعات العمل الإضافي في الوظيفة إذا كانت ترغب في تحقيق هذا الهدف. ورياضي اليوم الذي يرغب في أن يصبح بطلا رياضياً غداً يجب عليه أن يبذل الكثير من نفسه في شكل جهد وعرق قبل أن يتمكن من جني جوائز الأبطال. والمدير التنفيذي الصغير اليوم الذي يرغب في أن يصبح رئيساً للشركة غداً يجب عليه أن يستغرق بكل كيانه وجهده في وظيفته. وموظف مبيعات اليوم الذي يرغب في أن يكون مدير مبيعات غداً يجب عليه أن يفهم مبدأ وضع بعض الماء في المضخة. فعندما تضع شيئاً ما "في" المضخة، فإن قانون التعويض يقول إنك ستحصل على شيء ما "من" المضخة.

لا تتوقف الآن

حسناً، دعونا نعد إلى صديقيّ في ولاية ألاباما. إن ولاية ألاباما هي إحدى ولايات الجنوب التي تكون شديدة الحرارة في شهر أغسطس، وبعد دقائق معدودة من الضخ، تصبب العرق غزيراً على جسد بيرنارد. عند هذه النقطة بدأ يسأل نفسه عن مقدار الجهد الذي كان مستعداً لبذله من أجل الحصول على الماء. لقد كان مشغولاً بالتفكير في حجم المكافأة التي سيحصل عليها في

مقابل حجم الجهد الذي يبذله. وبعد مرور بعض الوقت، قال: "جيمي، لا أعتقد أن هناك أي ماء في هذه البئر". وأجاب جيمي: "بل هناك ماء يا بيرنارد؛ ففي ألاباما تكون الآبار عميقة للغاية، وهذا جيد، لأن البئر العميقة ينتج أفضل ماء من ناحية المذاق، والنظافة، والنقاء، والعذوبة، والصفاء". إن جيمي يتحدث عن الحياة أيضاً وليس عن البئر فحسب، أليس كذلك؟ إن الأشياء التي ينبغي علينا العمل كي نحصل عليها هي الأشياء التي نقدرها أكثر.

إن ما يتم كسبه بسهولة عموماً لا يستحق الكثير. فلو كان من الممكن أن تصبح طبيباً من خلال حضور مقرر تعليمي صيفي مدته ستة أسابيع، فكم كانت شهادة الطب ستساوي؟ وإذا كان بمقدورك أن تصبح موظف مبيعات متفوق عن طريق الإنصات لمحاضرة عن المبيعات مدتها أربع ساعات، لكانت المنافسة ستصبح شديدة للغاية وكانت عمولتك ستصبح أقل بكثير. راجع القائمة وستكتشف أن المهارات والأهداف التي تتطلب منك العرق، والدم، والدموع هي الأشياء التي تجلب المكافآت والرضا الحقيقي. ونعود الآن إلى المضخة.

الآن أصبح بيرنارد شديد الإرهاق والتعب والسخونة، لذا فقد ترك ذراع المضخة وطوح بذراعيه لأعلى وقال: "جيمي، ليس هناك أي ماء في هذه البئر". وبسرعة أمسك جيمي بذراع المضخة وتابع الضخ بينما كان يقول: "لا تتوقف الآن يا بيرنارد؛ فإذا فعلت، فسيعود الماء من حيث بدأ صعوده، وحينها سيكون عليك أن تبذل كل هذا الجهد من جديد". وتلك أيضاً هي قصة الحياة. فليس هناك إنسان في الوجود -بغض النظر عن عمره، أو جنسه، أو وظيفته- لم يشعر بين الحين والآخر بالرغبة في "التوقف عن الضخ" لأنه ما من ماء في البئر. لذا، إذا كنت تشعر بذلك بين الحين والآخر، فاجعل معرفتك بأن هناك الكثيرين ممن هم مثلك تواسيك.

مرة أخرى إضافية فحسب

الآن دعنا نلقِ نظرة على شيء واضح ومثير. ما من وسيلة تتيح لك النظر داخل المضخة لتعرف ما إذا كان الأمر يتطلب ضربتين إضافيتين فحسب أم يتطلب مائتي ضربة إضافية من أجل استخراج الماء من البئر. وغالباً ما لا تكون هناك وسيلة للنظر داخل لعبة الحياة لتعرف ما إذا كنت ستحصل على صفقتك الكبرى غداً أم أن الأمر سيستغرق أسبوعاً، أو شهراً، أو عاماً آخر، أو حتى أكثر من ذلك.

إنني على يقين لا يداخله أدنى شك مما يلي. بغض النظر عما تفعله، **فإذا قمت بالضخ لفترة كافية، وبقوة كافية، وبحماسة كافية، فإن ذلك الجهد الذي بذلته سوف يجلب لك المكافأة المنتظرة عاجلاً أو آجلاً.** كما أعلم أيضاً أنك لا تستطيع أن تروي ظمأك إذا كان الماء على وشك التدفق من المضخة ثم توقفت أنت قبل ذلك بلحظات تماماً كما أن لاعب الكرة لا يضيف شيئاً إلى رصيده عندما يجري بطول الملعب كله ثم يأتي عند خط المرمى ويطيح بالكرة بعيداً. ولحسن الحظ فإنه بمجرد أن يبدأ الماء في التدفق، يكون كل ما عليك عمله هو متابعة

الضغط بثبات على ذراع المضخة لتحصل على ماء أكثر مما يمكنك استخدامه. وتلك هي قصة النجاح والسعادة في الحياة.

الرسالة هنا واضحة: أياً كان ما تفعله، عليك أن تعمل على القيام به من خلال موقف ذهني سليم وعادات طيبة، ولكن قبل كل شيء آخر، عليك أن تثابر عليه بعزم لا يلين وبإصرار من لا يعرف الاستسلام. فتماماً كما يكون فيض الماء على مسافة ضربة واحدة إضافية، كثيراً ما يكون طعم النجاح والانتصار فوق التل القريب أو عند المنعطف التالي. وسواء كنت طبيباً، أو محامياً، أو طالباً، أو عاملاً، أو موظف مبيعات، فبمجرد أن تجعل الماء يتدفق، يكون من السهل عليك أن تحافظ على هذا التدفق ببعض الجهد القليل الثابت.

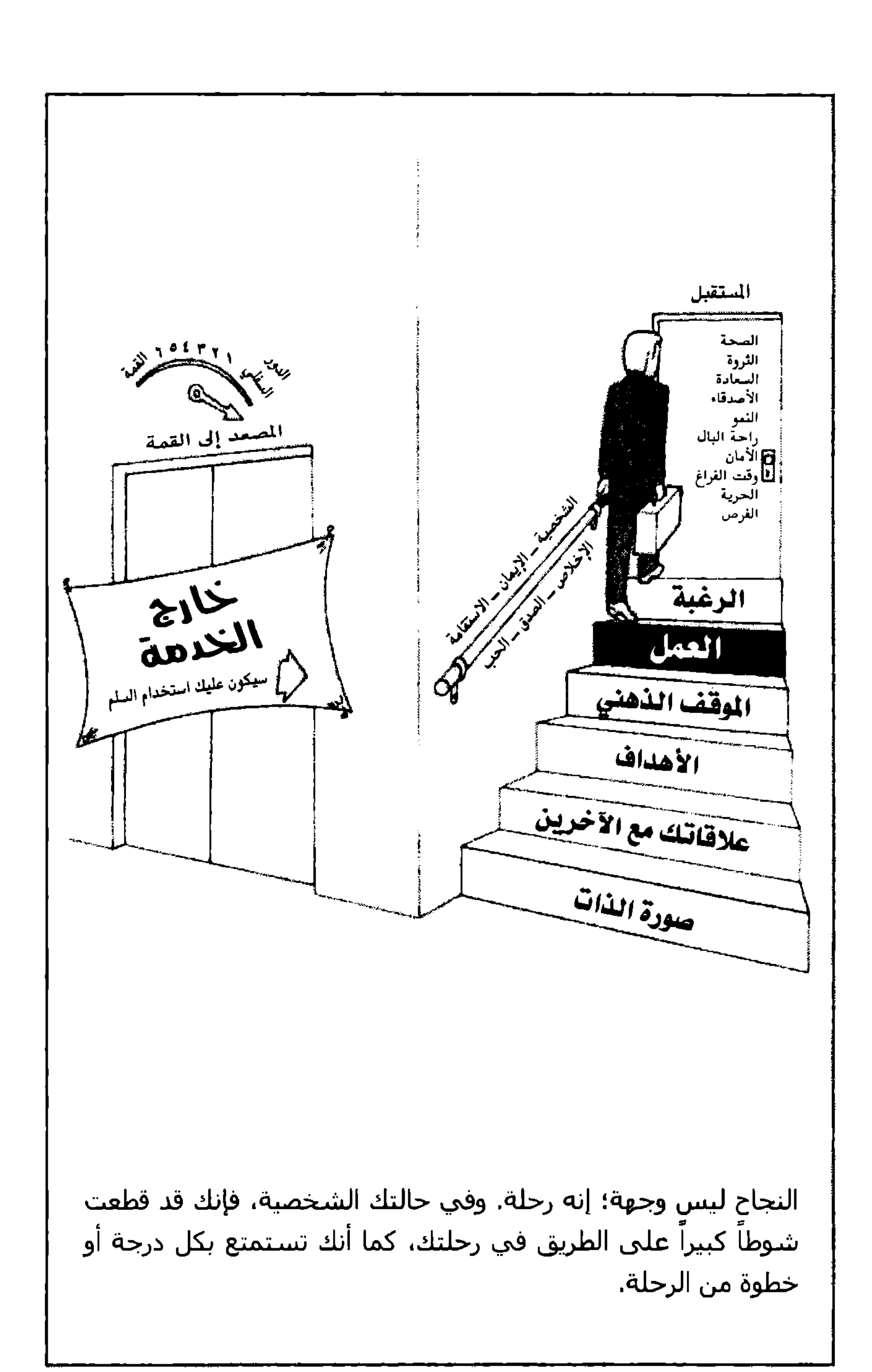
إننا لن نعرف أبداً كم عدد الشباب الذين خسروا منحة دراسية لأنهم لم يستذكروا دروسهم لمدة ١٠ دقائق إضافية فحسب كل يوم، أو عدد الموظفين الذين خسروا ترقية لأنهم لم يثابروا على إنجاز مهامهم لدقائق إضافية قليلة كل يوم على مدار بضعة أسابيع إضافية قليلة، أو عدد الصفقات التي تمت خسارتها لأن العميل لم يتم منحه سبب واحد إضافي ليتخذ قراراً بالموافقة على إتمام الصفقة.

إنني أعتقد أن قصة المضخة هي قصة الحياة وقصة نظام الاقتصاد الحر. وأقول هذا لأنها لا علاقة لها بالسن، أو التعليم، أو اللون، أو الجنس، أو البدانة أو النحافة، أو الانبساط أو الانطواء. إنها مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالحقوق التي منحك الله إياها كشخص حر من حقك العمل للوقت الذي ترغب فيه، وبالاجتهاد الذي ترغب فيه، وبالحماس الذي ترغب فيه لكي تحصل على كل شيء تريده في تلك الحياة.

بينما تتحرك نحو القمة، تذكر قصة المضخة. فإذا بدأت الضخ بشكل متقطع أو بدون إخلاص وحماس، فإنك ستظل تضخ إلى الأبد دون أن يحدث أي شيء. ابدأ الضخ بقوة منذ البداية وواصل بذل الجهد المخلص المتصل إلى أن تجعل الماء يتدفق. وبعد ذلك سيحدث الكثير جداً. فبمجرد أن يبدأ تدفق الماء، استمر فقط في الضغط بثبات وسوف يأتي الوقت الذي تكون فيه العوائد والمكافآت ضخمة ومتدفقة وفياضة لدرجة ستجعلك تحصل على كل ما تريد بدلاً من أن تضطر إلى أن تريد ما تحصل عليه.

إن التشبيه الذي استخدمته في الفصل ١٣ والخاص بتشغيل وحركة القاطرة مناسب تماماً هنا أيضاً. فغالباً ما تكون بداية حركة القطار صعبة، ولكن بمجرد أن يتحرك بالفعل، فإن الحفاظ على مساره وحركته يتطلب وقوداً أقل بكثير جداً.

والآن، وبينما تلقي نظرة على الشخص الرمزي الذي يمثلك في الرسم الكاريكاتيري التالي وهو يصعد السلم إلى القمة، ستجد نفسك قد ارتقيت درجة "العمل" من السلم، وأصبحت جاهزاً الآن لأن تصعد الدرجة الأخيرة التي هي درجة "الرغبة"، والتي ستضعك مباشرة أمام الأبواب الزجاجية للغد والتي تنتظر منك أن تفتحها. وعند هذه النقطة، من الواضح أنك لا تحتاج إلى أكثر من "دفعة" إضافية صغيرة. لذا، هيا يا صديقي؛ إنك على بعد درجة واحدة مثيرة من قاعة مأدبة تناول الطعام في تلك الحياة.



النجاح ليس وجهة؛ إنه رحلة. وفي حالتك الشخصية، فإنك قد قطعت شوطاً كبيراً على الطريق في رحلتك، كما أنك تستمتع بكل درجة أو خطوة من الرحلة.

الجزء السابع

الرغبة

الهدف:

١. إذكاء شعلة التحفيز لديك بحيث تصل لدرجة من الشدة تجعل ماء التواضع الدافئ يتحول إلى بخار الرغبة الغامرة الملتهب.

٢. تعريفك بالجهل الذكي وتعليمك كيفية صنع الليمونادة من الليمون الذي تجده في الحياة.

٣. تعليمك كيفية استغلال العقبات كدرجات ترتكز عليها للارتقاء نحو حياة أكثر ثراءً وإشباعاً.

٤. شرح مزايا نظام الاقتصاد الحر وتوضيح الجوانب الإيجابية لأمريكا التي أحبها، مع التركيز بصفة خاصة على الفرص الفريدة التي تقدمها للمواطن الأمريكي.

٥. تحديد الخطوات التي يمكنك اتخاذها للحفاظ على أمريكا وحمايتها وجعلها أكثر قوة.

الفصل ٢٣

من التواضع إلى السمو

المساوي

هذا الذي أسميه "المساوي" هو "الرغبة". **الرغبة هي العنصر الذي يغير ماء التواضع الدافئ ويحوله إلى البخار الساخن للنجاح المميز.** إنها العنصر الذي يمكن الشخص صاحب القدرات العادية من المنافسة بنجاح مع أولئك الأشخاص الذين يتمتعون بقدرات أعلى وأكثر منه بكثير ويضعه معهم على قدم المساواة. الرغبة هي "الإضافة" التي تصنع الاختلافات الضئيلة، وتلك الاختلافات الضئيلة هي التي تصنع بدورها الفارق الكبير.

ووفقاً لما ذكرته صحيفة The Executive Speechwriter Newsletter، كانت الرغبة هي التي جعلت كليمنت ستون الصغير يستمر في بيع الصحف والمجلات في شوارع وأزقة شيكاغو. والرغبة هي التي جعلت منه فيما بعد واحداً من أكثر الناس ثراءً في أمريكا باعتباره المالك الرئيسي لشركة كومبايند إنشورانس كوربوريشن أوف أمريكا Combined Insurance Corporation of America.

والرغبة هي التي جعلت جيم مارشال أحد أكثر اللاعبين عدم قابلية للإصابة في كرة القدم

الأمريكية للمحترفين. لقد لعب مارشال كلاعب أساسي من بداية المباراة في ٢٨٢ مباراة متتالية وظل يلعب حتى بلغ ٤٢ عاماً. وقد وصف فران تاركنتون، رفيق مارشال في الفريق، مارشال بقوله: "أكثر الرياضيين روعة وإبهاراً على مستوى الألعاب الرياضية جميعاً".

والرغبة هي التي منحت جون هافليك الطاقة التي جعلته يكتسب اسم: "السيد/ حركة دائبة". فعندما كان هافليك لاعباً في فريق بوسطن سيلتك، كان يقدم جهداً بنسبة ٢٠٠ بالمائة في كل مباراة وعلى مدار ستة عشر موسماً متتالياً. القوة، والطاقة، والقيادة، والشجاعة هي التي جعلت هالفيك لاعباً يقاس عليه الآخرون.

إن الأشخاص الذين يتسمون بالرغبة الجارفة يعملون بجهد أكبر، وينشغلون انشغالاً تاماً بأهدافهم، ويكونون مدفوعين بتوقهم الشديد إلى أن يكونوا أفضل.

الرغبة هي الإضافة. إنها تلك الدرجة الصغيرة الإضافية من الاختلاف والتي تحول الماء إلى بخار. فعند درجة حرارة ٩٩ مئوية، يكون الماء ساخناً بما يتيح لك استخدامه في صنع فنجان من القهوة. ولكن إذا أضفت درجة واحدة إضافية، فسيتحول هذا الماء الدافئ إلى بخار يمكن أن يحرك قاطرة بخارية ويجعلها تطوف في أرجاء البلاد، أو يحرك سفينة بخارية حول العالم. وتلك الإضافة الصغيرة هي التي ستدفعك نحو قمة سلم النجاح. لقد حدث هذا مع آخرين. كان لدى تاي كوب على سبيل المثال قدراً هائلاً من الرغبة. ويحكي لنا جرانتلاند رايس عن تلك الرغبة قائلاً: "أذكر يوماً لعب فيه تاي كوب وهو شديد المرض. كانت درجة حرارته تبلغ ٤٠ درجة مئوية، وقد أمره الأطباء بأن يلازم الفراش لعدة أيام. ولكن كانت هناك مباراة سيخوضها فريقه في ذلك اليوم، وطالما كان الأمر متعلقاً بتاي كوب، فإن هذا كان يعني أنه سيلعب المباراة لا محالة. ولقد لعب المباراة، وضرب ثلاث ضربات، وفاز بالمباراة؛ ثم انهار على مقعد البدلاء بعد أن انتهت المباراة".

وعندما أفكر في الرغبة، أتذكر على الفور لاعب بيسبول آخر. من وجهة نظري الشخصية، أرى أن بيتي جراي هو أحد الخالدين الذين تنتمي أسماؤهم لقائمة شرف لعبة البيسبول في كوبرستون، نيويورك. عندما كان جراي شاباً يافعاً، كانت لديه رغبة جارفة في أن يلعب في دوري الدرجة الأولى للبيسبول. كان يقول مراراً وتكراراً: "سأشق طريقي حتى أصل إلى القمة". كانت ذروة طموحه هي أن يلعب مباراة في استاد فريق اليانكيز. وفي عام ١٩٤٥، استطاع جراي اللعب في دوري الدرجة الأولى مع فريق سانت لويس براونز. لعب عاماً واحداً فقط في دوري الدرجة الأولى، ولم يكن يلعب بانتظام، ولم يسجل أهدافاً على الإطلاق. ومع ذلك، فإنني أصر على أن بيتي جراي هو أحد الخالدين الذين تنتمي أسماؤهم لقائمة شرف لعبة البيسبول. أقول هذا لأنه وصل إلى القمة التي أرادها برغم حقيقة أنه لم يكن يمتلك ذراعاً يمنى.

إنه لم ينظر لأسفل ويتحسر على ما كان يفتقر إليه، وإنما نظر لأعلى وشعر بالامتنان

تجاه ما كان يمتلكه. إن النجاح في الحياة لا يتحدد عن طريق امتلاك مواهب وقدرات فائقة. إنما يتحدد النجاح في الحياة عن طريق استخدام المواهب والقدرات المتاحة -وإن كانت محدودة- والاستفادة منها بأقصى حدود إمكانياتك. وكما يقول تاي بويد، وهو متحدث بارز وشخصية تليفزيونية من شارلوت، نورث كارولينا: "استخدم الموهبة التي وهبت إياها إلى أقصى حدودها".

إن الرغبة تمكن الإنسان من توظيف أي موهبة أو قدرة يتمتع بها في مجال عمله أياً كان والاستفادة منها إلى أقصى حد. والرغبة تجبر الإنسان على التحرر من جميع القيود والتغلب على كافة العقبات ومنح كل ما يمكنه منحه. إنها تمكنه من الانطلاق للأمام بالسرعة القصوى دون التراجع أو البخل بأي شيء. وبوجه عام يتم تسجيل الهدف النهائي عادة بواسطة الفرد أو الفريق الذي يتمكن من التغلب على كافة العقبات. وفي تقديري الشخصي، فإن كل شيء نفعله ينبغي أن نفعله بأفضل ما لدينا من قدرة، سواء كنا نخوض امتحاناً، أو نكتب تقريراً عن العمل، أو نشارك في حدث رياضي. يجب علينا أن نمنح كل شيء أفضل ما لدينا من قدرة وجهد، ثم نزيد على ذلك قليلاً، لأن قوة التوق والرغبة أكثر أهمية من قوة الكسب.

وعندما نقدم كل ما لدينا من طاقة وقدرة وجهد، يمكننا التعايش مع أنفسنا والشعور بالرضا تجاهها؛ بغض النظر عن النتائج. وبذل ما هو أدنى من أقصى جهدنا يجعلنا نقول: في النهاية "فقط لو أن..."؛ وكم هذا محزن.

أوضح نيوت روكين أن الكثير من الناس يظنون أنه يجب عليهم أن يكونوا خاسرين طيبين أو فائزين سيئين. ولقد كان يعتقد أن ذلك خيار بغيض. وقد أوضح أيضاً أنه لم تكن لديه رغبة في اكتساب خبرة كافية في الخسارة لكي يكون طيباً. كان يقول: "إذا أريتني خاسراً طيباً خانعاً، فسوف أريك خاسراً بحق. وإذا أعطيتني أحد عشر خاسراً عنيداً قوياً، فسوف أعطيك فريق كرة قدم يحقق البطولة". وأنا أتفق معه في الرأي. إن الطريقة التي يحقق بها الإنسان الفوز تكشف عن الكثير من شخصيته، والطريقة التي يخسر بها تكشف عن شخصيته بأكملها. إلا أنني أتحدث عن الإرادة، والإصرار، والرغبة في الفوز. إننا ببساطة لسنا مضطرين للاختيار بين أن نكون خاسرين طيبين أو فائزين سيئين. فيمكننا أن نكون فائزين طيبين، وكلما زادت خبرتنا في الفوز، أصبحنا أفضل في اكتساب سمات الفائزين الطيبين. هذا الأمر يفلح مع الفرق الرياضية، ويفلح مع الأفراد، وسوف يفلح معك؛ أضمن لك هذا.

استخرج المخزون الاحتياطي

الرغبة في الفوز تمكن العديد من الناس ممن لا يستطيعون تحقيق الفوز -نظرياً على الأقل- من تحقيق الفوز فعلياً على الرغم من الظروف المعاكسة الكاسحة. كان بيلي ميسكي أحد هؤلاء

الناس. كان بيلي ملاكماً ينتمي إلى المدرسة القديمة، وكان ملاكماً جيداً في الواقع. لقد واجه رجالاً مثل تومي جيبونز، وهاري جريب، وباتلينج لفينسكي. وواجه أيضاً جاك ديمسي على لقب بطل العالم في الوزن الثقيل. وفي سن ٢٥ عاماً، حيث كان ينبغي أن يكون في ذروة تألقه متجهاً نحو إنجازات أعلى وأسمى مما حققه، دخل المستشفى وهو يعاني من مرض خطير. أمره الأطباء باعتزال حلبة الملاكمة للأبد. وكان ينبغي عليه أن يفعل ما أمروه به، ولكن الملاكمة كانت هي الشيء الوحيد الذي يجيده. وعندما بلغ سنه ٢٩ عاماً، تلفت كليتاه. أدرك أن مرض برايت -الذي يصيب الكلية ويصاحبه زلال في البول- يفتك به وعلى وشك أن يودي بحياته، وكانت لديه مباراة واحدة فقط في هذا العام. مكث في منزله مع أسرته -بعد أن أصبحت حالته أسوأ من أن يستطيع معها الذهاب إلى صالة الجمنازيوم لكي يمارس تدريباته، أو أن يبحث عن وظيفة أخرى- وراح يراقب الأحوال المالية للأسرة وهي تصل إلى ضائقة شديدة.

كانت الأعياد على الأبواب وكان حبه لعائلته يصيح به أن يحاول بكل ما أوتي من قوة أن يجعل تلك الأعياد وقت سعادة وبهجة بالنسبة لهم. وفي شهر نوفمبر، ذهب ميسكي إلى منيابوليس ليرى صديقه ومدير أعماله جاك ريدي لكي يقنعه بأن يحاول تنظيم مباراة له. في البداية، كان رفض ريدي قاطعاً؛ فقد كان يعلم بحالة ميسكي الصحية ولم يرغب في أن يلعب أي دور في مباراة كتلك التي يطلبها. ولكن ميسكي دافع عن قضيته ببراعة، وأوضح له أنه مفلس، وأنه يعلم أنه لن يعيش لفترة طويلة على أي حال. لقد كان عليه أن يخوض مباراة أخرى إضافية لأن الأعياد كانت على الأبواب وعائلته كانت في حالة من العوز الشديد. وأخيراً وافق ريدي بشرط أن يمارس ميسكي تدريباته ويسترد لياقته. وقد كان ميسكي يعلم أنه أضعف من أن يستطيع ذلك، ولكنه وعد بأن يقدم مباراة جيدة.

ودون اقتناع كبير، استسلم ريدي أخيراً ونظم لصديقه القديم مباراة مع بيل برينان. كان مرتباً أن تقام المباراة في أوماها، نبراسكا. وكان برينان ملاكماً قوياً صلباً خاض اثنتي عشر جولة مع ديمسي. لم يكن برينان في أفضل أحواله على الإطلاق، لكنه كان لا يزال خصماً مرعباً بالنسبة لرجل يحتضر.

وحيث إن ميسكي لم تكن لديه القدرة على احتمال التدريب، فقد ظل في المنزل لكي يحافظ على ما بقي من قوته. ذهب إلى أوماها في موعد المباراة بالضبط. في تلك الأيام، كانت لجان مراقبة مباريات الملاكمة أكثر ليناً وتساهلاً بكثير مما هي عليه اليوم، لذا فقد سمحوا له بخوض المباراة. حققت المباراة إيراداً جيداً، وعندما انتهت، التقط بيلي ميسكي محفظته التي كانت تحتوي على ٢٤٠٠ دولار وعاد إلى أسرته. أنفق المبلغ كله على الأشياء التي كانت الأسرة بحاجة ماسة إليها ومع ذلك تعيش بدونها. ولقد كان موسم الأعياد ذلك سعيداً بحق، وكان أفضل مواسم الأعياد التي مرت على أسرة ميسكي على الإطلاق. وفي يوم ٢٦ ديسمبر،

اتصل ميسكي بصديقه جاك ريدي لكي يأخذه إلى مستشفى سانت بول هوسبيتال حيث مات هناك في أول يوم في العام الجديد.

لقد كانت المباراة الأخيرة في تاريخه قبل ستة أسابيع فحسب من وفاته، ولم يستطع صديقه أن يصدق ما رآه. لقد كان بيلي في أضعف حالاته وكان يحتضر، وكان من السهل عليه أن يسقط. إلا أن كبرياءه ورغبته في أن يكون في أفضل أحواله من أجل الأسرة التي كان يحبها قاداه إلى بذل جهود مذهلة لا تصدق بحق. لقد سقط برينان بالضربة القاضية بعد أربع جولات فحسب. لقد استخرج ميسكي موارده الاحتياطية المخزونة بسبب رغبته في الفوز. ومخزونك الاحتياطي أنت أيضاً متاح لك؛ عندما تكون لديك الرغبة في استغلاله.

عندما نبذل قصارى جهدنا من أجل إنجاز أي شيء فإننا نحقق الفوز، بغض النظر عن النتيجة؛ لأن الرضا الشخصي الذي نشعر به تجاه بذل كل جهدنا يجعلنا فائزين. دخل راندي مارتن، الذي ذكرته سابقاً، سباق ماراثون بوسطن لأول مرة عام ١٩٧٢. هذا السباق تمتد مسافته لأكثر من ٢٦ ميلاً على طريق صاعد وهابط شديد الصعوبة. أخبرني د. مارتن أن كل من يتمكن من إنهاء هذا السباق يتم منحه جائزة. إن معظم العدائين لا يدخلون هذا السباق وهم يعتقدون أنهم قادرون على الفوز، ولكن أي عداء يتمكن من إنهاء السباق يكون فائزاً لأن الجائزة الحقيقية التي تحصل عليها في مقابل عمل أتقنت إنجازه هي إنجاز العمل في حد ذاته. هذا اعتبار شديد الأهمية، لأنك في الواقع تخوض منافسة مع نفسك. فليس هناك شيء يجلب الشعور بالرضا أكثر من معرفتك أنك بذلت قصارى جهدك، وأنك حملت نفسك على استغلال ما لديك بأقصى حدود قدرتك. إن بذلك قصارى جهدك يمنحك نوعاً خاصاً من أنواع الانتصار؛ الانتصار على نفسك، لأنه كما يقول أحد أبطال الجمنزيوم: "بذلك قصارى جهدك أكثر أهمية من أن تكون الأفضل".

الفائز؛ الذي لا يزال بطلاً

عندما أفكر في الرغبة، أعتقد أن بن هوجان يكاد يكون في قمة قائمة أصحاب الرغبة المتأججة. فمع وضع كل شيء في الاعتبار، كان يمكن لهوجان أن يكون أعظم لاعب جولف على الإطلاق وعن جدارة. إنه لم يكن يتمتع بالكثير من القدرات البدنية التي كان يتمتع بها العديد من زملائه من لاعبي الجولف، ولكنه عوض ما كان يفتقر إليه في القدرات البدنية وزاد عليه في صورة إصرار، وعزم، ورغبة.

لقد كانت لبن هوجان حقاً حياتان مهنيتان منفصلتان، لأنه عندما كان في ذروة أدائه في اللعبة، تعرض لحادث كاد يودي بحياته. ففي صباح غائم، وبينما كان يقود سيارته ومعه زوجته على الطريق السريع، كان يدور عند أحد المنحنيات عندما فاجأه ضوء حافلة ركاب

كبيرة أمامه مباشرة. لم تكن لدى بن سوى لحظة واحدة قبل الارتطام تمكن فيها من إلقاء جسده أمام زوجته في محاولة لحمايتها. ولا شك في أن تلك الحركة أنقذت حياته هو، لأن عجلة القيادة قد غاصت بعمق في مقعد السائق الذي كان يجلس فيه قبل الاصطدام بلحظة واحدة. ظل مصير بن معلقاً بين الحياة والموت لبضعة أيام قبل أن يعلن الأطباء أنه تجاوز مرحلة الخطر. إلا أن الأطباء اتفقوا بالإجماع على أن حياته المهنية كلاعب جولف محترف قد انتهت وأنه سيكون من حسن حظه أن يتمكن حتى من المشي مرة أخرى.

ولكنهم لم يدخلوا في حساباتهم إرادة ورغبة بن هوجان. فبمجرد أن تمكن من أن يخطو تلك الخطوات القليلة الأولى المؤلمة، أحيا من جديد حلمه في تحقيق العظمة من خلال لعب الجولف. راح يدرب ويقوي يديه بشكل مستمر. وكان يحتفظ بكأس جولف معه أينما كان، ويتدرب على ضرب الكرة في المنزل على ساقين مرتجفتين حتى إنه كان يستطيع الوقوف بالكاد. وعند أول فرصة كان قد عاد إلى أرض الجولف الخضراء يترنح هنا وهناك. وفيما بعد، وبعد العمل والتدريب وتقوية ساقيه، عاد إلى ملعب التدريب. في البداية، كان يضرب بضع كرات قليلة فحسب، ولكنه مع كل جلسة تالية، كان يضرب بضع كرات إضافية.

وأخيراً جاء اليوم الذي تمكن فيه من العودة إلى ملاعب الجولف. وعندما عاد إلى المنافسة، كانت حركته نحو القمة سريعة. والسبب بسيط: لقد كان بن هوجان يرى نفسه كفائز. لقد كانت لديه رغبة جارفة في الفوز. ولقد كان يعلم أنه قادر على العودة إلى القمة مرة أخرى. نعم، **الرغبة هي العنصر الذي يصنع الفارق بين البطل وبين صاحب الأداء العادي.**

الفصل ٢٤

الجهل الذكي

النحلة الطنانة لا تستطيع الطيران

إن الرغبة تصنع ما يسمى بالجهل الذكي. والجهل الذكي هو هبة عدم معرفة ما لا تستطيع القيام به، بحيث تتقدم وتقوم به. في العديد من الحالات، يمكن هذا الإنسان من إنجاز ما هو شبه مستحيل. على سبيل المثال، ينضم موظف مبيعات جديد إلى إحدى الشركات. ليست لديه أي خبرة في المبيعات، ولا يعرف حقيقة أي شيء عن مجال البيع. ولحسن الحظ، فإنه لا يعرف أنه لا يعرف، وهو متحفز بواسطة الحاجة و/أو الرغبة. والنتيجة هي أنه يشعر بالحماس الشديد لدرجة أنه يقود الشركة كلها في المبيعات. فعدم معرفته بأنه لا يستطيع القيام بذلك هي التي جعلته يستطيع القيام به. ربما كان هذا هو السبب في أن موظف المبيعات المبتدئ أفضل من موظف المبيعات صاحب الخبرة.

هناك حقيقة معروفة تماماً هي أن النحلة الطنانة لا تستطيع الطيران. فهناك أدلة علمية ثابتة على ذلك؛ فالنحلة الطنانة لا تستطيع الطيران. إن جسدها ثقيل للغاية وأجنحتها خفيفة وضعيفة للغاية. ومن ناحية الديناميكية الهوائية، من المستحيل أن تتمكن النحلة الطنانة من الطيران، ولكن النحلة الطنانة لا تقرأ ولا تعرف الحقائق العلمية؛ إنها تطير فعلياً.

اصنعوا لي محرك ٨ سلندر

كان هنري فورد رجلاً فريداً بشكل مميز. إنه لم يحقق النجاح المالي إلا بعد أن جاوز الأربعين من العمر. ولم يحظَ إلا بالقليل من التعليم الرسمي. بعد أن بنى فورد إمبراطوريته،

تصور فكرة محرك سعة ٨ اسطوانات. استدعى مهندسي الشركة واجتمع بهم وقال لهم: "أيها السادة، أريد منكم أن تصنعوا محركاً سعة ٨ اسطوانات". كان هؤلاء الرجال الأذكياء المتعلمون يعرفون مبادئ الرياضيات، والفيزياء، والهندسة. كانوا يعلمون ما يمكن صنعه وما لا يمكن صنعه. لذا فقد نظروا إلى فورد بموقف المتعطف ولسان حالهم يقول: "دعونا نساير ذلك العجوز، فهو على أي حال الرئيس"، ثم راحوا يوضحون له بصبر أن محرك سعة ٨ اسطوانات هو أمر غير محتمل علمياً، بل أوضحوا له أيضاً سبب عدم إمكانية ذلك بشكل له جدوى اقتصادية. إلا أن فورد لم ينصت لهم، ورد ببساطة قائلاً: "أيها السادة، من المحتم أن يكون لدي محرك سعته ٨ اسطوانات؛ اصنعوه لي".

ذهب المهندسون وراحوا يعملون لفترة من الوقت بدون حماس أو رغبة وعادوا إليه بالرد: "لقد أصبحنا أكثر قناعة من أي وقت مضى بأن محرك سعته ٨ اسطوانات هو أمر مستحيل من الناحية الهندسية". إلا أن السيد فورد لم يكن ممن يقتنعون بسهولة. لقد رد عليهم قائلاً: "أيها السادة، يجب أن يكون لدي محرك سعة ٨ اسطوانات؛ لذا دعونا ننطلق نحو تحقيق هذا الهدف بأقصى قوتنا". ومرة أخرى خرجوا من عنده، ولكنهم في هذه المرة بذلوا جهداً أكبر، وقضوا وقتاً أطول، وأنفقوا مالاً أكثر بكثير. ثم عادوا بنفس التقرير السابق: "سيد فورد، إن محركاً سعته ٨ اسطوانات هو عين المستحيل".

إلا أن كلمة "مستحيل" لم تكن ضمن قاموس مفردات الرجل الذي كان بالفعل قد أحدث ثورة في صناعة السيارات بإنتاج الموديل T والموديل A. وقال هنري فورد بغضب شديد: "أيها السادة، إنكم لا تفهمون الأمر. إنني سأمتلك محرك سعة ٨ اسطوانات حتماً، وأنتم ستصنعونه. والآن اذهبوا واصنعوه". خمن ماذا حدث؟ لقد صنعوا المحرك سعة ٨ اسطوانات. لقد تمكنوا من صنعه لأن رجلاً واحداً كان لديه من الجهل الذكي ما يكفي لألا يعلم أن شيئاً ما لا يمكن صنعه؛ وبالتالي فقد صنعه. إننا نرى هذا في كل يوم، أليس كذلك؟ أحدهم يقول إنه لا يستطيع؛ فلا يستطيع. وآخر يقول إنه يستطيع؛ فيستطيع.

إن مفهوم "أستطيع" I Can في غاية الأهمية لدرجة جعلت مامي ماكلاو، التي كانت تقوم بالتدريس في مدرسة سنترال هاي سكول العليا في توماسفيل، جورجيا (والتي كانت تدرس المقرر الدراسي "أستطيع" I Can وأشياء أخرى باستخدام نص هذا الكتاب)، تبتكر فكرة استخدام علبة Can مرسوم عليها شكل عين Eye في فصلها. كانت السيدة ماكلاو تجعل الطلاب يحضرون علباً من القصدير إلى الفصل وكانت تلصق عليها صورة عين لترمز بذلك إلى مفهوم "أستطيع" I Can من خلال العلبة المرسوم عليها العين Eye Can. وإذا أخطأ أحد الطلاب وقال: "لا أستطيع"، كان الجميع يذكرونه بأنهم في فصل "أستطيع". كانت النتائج الإيجابية هائلة واستفاد من تلك التجربة ٤ ملايين طالب. ومع تشكيل مؤسسة Living to Change Lives Foundation غير الربحية التي تهدف إلى تغيير حياة الناس والتي تحصل

على دعم شعبي واسع، أصبحت لدي الأسباب الكافية لأن أعتقد بأن هذا الرقم سوف يزيد بسرعة كبيرة.

والآن -في عام ٢٠٠٠- أصبح هناك مقرران تعليميان أحدهما باسم Coaching to Change Lives والآخر باسم Teaching to Change Lives يناسبان جميع الطلاب، ولكنهما مفيدان بصفة خاصة لدعم الأداء الأكاديمي والرياضي. وباستخدام فلسفة "أستطيع" تلك في حقبة التسعينيات، استطاع المدرب دي. دابليو. روتليدج من مدرسة جودسون هاي سكول في سان أنطونيو، تكساس، أن يصل بفريقه إلى الدور نصف النهائي أربع مرات، واستطاع الفوز ببطولة الولاية ثلاث مرات. واستطاع المدرس دنيس باركر الوصول بفريق مدرسة مارشال، تكساس، وهي أصغر مدرسة في تكساس، إلى المباريات النهائية بعد ثلاث سنوات فحسب من بدء تدريبه للفريق، كما أنه حصل على بطولة الولاية في السنة المقبلة. وقد تصادف أن مدرسة مارشال لم تفز بمباراة نهائية مطلقاً منذ أن كان واي. أيه. تايتل هو الظهير الرابع للفريق في عام ١٩٤٨.

مع كل السلبيات التي يتم تعليمها للطلاب، أليس من المنعش والمثير أن نرى ما يمكن أن يصنعه بعض الخيال المبدع والتفكير الإيجابي؟ هل يمكنك أن تتخيل ما يمكن إنجازه لو أن لدينا ١٠,٠٠٠ مامي ماكلاو يدرسون تلك الفلسفة في فصول المدارس في جميع أنحاء البلاد؟

الجهل الذكي بالإضافة إلى صنع الليمونادة من الليمون

في مرحلة ما من مراحل الحرب العالمية الثانية، كان الجنرال كريتون أبرامز وقواته محاصرين تماماً. كان العدو في الشمال، والجنوب، والشرق، والغرب. وكان رد فعله عندما علم بهذا الخبر (الليمون) أن قال: "أيها السادة، لأول مرة في تاريخ هذه الحملة، أصبحنا الآن في موقف يمكننا من مهاجمة العدو في أي اتجاه". لم تكن لدى جنرال أبرامز الرغبة في الحياة فحسب، وإنما كانت لديه رغبة في تحقيق النصر أيضاً. **ليس الموقف (الليمون) هو المهم، ولكن المهم هو الطريقة التي نستجيب ونستفيد بها منه (الليمونادة التي نصنعها منه).**

ما الجهل الذكي؟ الجهل الذكي هو في الأساس الطريقة التي تستجيب بها للمواقف السلبية أو غير المبشرة. وهو يظهر بوضوح في موقف اثنين من الأشخاص المصابين بشلل الأطفال. أحدهما أصبح شحاذاً في شوارع واشنطن، والآخر كان هو فرانكلين ديلانو روزفلت. الجهل الذكي هو بذرة الأمل، والوعد بالخير في كل شيء يحدث لنا. فبغض النظر عما يحدث، فإن شيئًا إيجابياً يمكن أن ينتج عنه، ويمكننا نحن أن نولد منه شيئاً طيباً. باختصار، يمكننا أن نتلقى أي ليمون تلقي به الحياة لنا وأن نحوله إلى ليمونادة.

كانت لدى تشارلز كيترنج ليمونة شديدة اللذوعة تتمثل في ذراع مكسورة. لقد كان في الفناء الأمامي لمنزله يدير سيارته منذ سنوات عديدة مضت عندما "ركلته" السيارة. وبالنسبة للأجيال الأصغر سناً، يعني هذا أن الكرنك لم ينفصل، واهتز بعنف عندما بدأت إحدى الاسطوانات في العمل بحيث أدارت الكرنك، بدلاً من أن يدير الكرنك المحرك. وتسبب هذا بشكل ما في كسر ذراع كيترنج. فماذا فعل؟ أولاً: أمسك ذراعه في ألم. إلا أنه فكر على الفور تقريباً: "من الفظيع أن يحدث شيء كهذا أثناء إدارة السيارة. ينبغي ابتكار طريقة أفضل، وأكثر سهولة، وأماناً لإدارة السيارات، وإلا فإن الجماهير لن تكون لديها أي رغبة في امتلاك السيارات". ونتيجة لذلك، ابتكر "أداة بدء الحركة ذاتياً". وقد أصبحت ليمونته -ذراعه المكسورة- ليمونادة بالنسبة لنا.

وكانت ليمونة جاكوب شيك هي درجة حرارة تصل إلى ٤٠ درجة تحت الصفر يعيش فيها بينما كان ينقب عن الذهب. لم يكن يستطيع حلاقة ذقنه بالشفرة في درجة حرارة كتلك، لذا فقد اخترع أول ماكينة حلاقة كهربية، التي تحولت إلى منجم ذهب كافٍ لشراء الكثير من الليمونادة.

وكانت لدى نيل جيفري، الذي كان الظهير الرابع الثالث لفريق جامعة بايلور يونيفرستي، ليمونة كبيرة الحجم. لقد كان يتهته. كان يقول لمدربه إن هدفه هو أن يكون الظهير الرابع الأول لفريق الجامعة. وقد مكنته رغبته الشديدة من تحقيق حلمه، كما أنه قاد فريق جامعة بايلور عام ١٩٧٤ إلى أول بطولة لفرق الجنوب الغربي في تاريخها منذ ٥٠ عاماً. وتم اختيار نيل كأفضل لاعب في تلك البطولة.

وكان المرض الذي أصاب أوجين أونيل وأودعه المستشفى هو الليمونة التي ألقتها له الحياة والتي تمكن من تحويلها إلى ليمونادة. فبينما كان راقداً على ظهره في فراش المستشفى، بدأ في كتابة مسرحياته. وهناك مئات من الحكايات المشابهة التي توضح لنا لماذا -وكيف- يمكننا نلقي أي ليمونة من ليمونات الحياة، وتحويلها إلى ليمونادة عن طريق بعض الرغبة، التي تصنع الجهل الذكي.

النجاح في عربة قمامة

كان مايكل كلارك يعمل بشكل مستقل في مجال فرش السجاد. ومعروف أنه قبل أن يمكن فرش السجاد الجديد على الأرضيات، ينبغي أن تتم إزالة السجاد القديم المتسخ الممزق أولاً من على الأرض. وفي أحد الأيام، كان مايكل كلارك يضع بعض السجاد القديم في عربة قمامة، وحدث أن رأي عبوة مغلفة جديدة تحتوي على ثلاثة أشرطة صوتية من أشرطتنا بعنوان "كيف تبقى متحفزاً" How to Stay Motivated داخل عربة القمامة. للوهلة الأولى، بدا له اسمي

المكتوب على العبوة مألوفاً، ولكنه لم يكن واثقاً من سبب هذا. وحيث إنه لم يكن هناك ما يخسره بأخذ تلك الأشرطة المنبوذة، فقد التقطها.

وفي طريقه إلى المنزل، فتح الشريط الأول، ووضعه في جهاز الكاسيت، وأعجبه ما سمعه. وفي مساء نفس اليوم، أخبر والده عما عثر عليه، وشعر والده بالسرور حقاً، وقال لمايكل إن تلك الأشرطة يمكن أن تكون ذات قيمة هائلة إذا أنصت إليها باهتمام حقيقي. وكما كتب مايكل نفسه معلقاً على هذا، فإن والده **"كان على حق"**.

وبعد عامين من استماع مايكل للشريط الأول، دخل مجال الأعمال مع زوجته ووالديه. وهو الآن مدير لحضانة كبرى تقوم على رعاية الأطفال، ويعمل مع زوجته وباقي أفراد أسرته. كتب مايكل يقول: "إن هذا رائع"، لأن لديهم الآن ٣٩ موظفاً و ٢٣٩ طفلاً في رعايتهم. لقد اشتروا هذا المشروع منذ ثلاث سنوات ونصف، وهو أخذ في النمو منذ ذلك الوقت حتى الآن. ويقول مايكل بكثير من الحماس إنه وزوجته سوف يمتلكان قريباً مركز الرعاية هذا وحدهما، وأن "لا شيء من هذا كان سيحدث" لولا أنه وجد "هذا الكنز في عربة القمامة".

وهذا يجعلنا جميعاً نتساءل عما حدث للشخص الذي ألقى بتلك الأشرطة. لو أنه قد استمع لما تحتويه تلك الأشرطة، ربما كانت له قصة نجاح تستحق الرواية. هذا شيء لن نتمكن من معرفته أبداً، ولكننا نعرف أن امتلاك الكتب، والأشرطة لن يفيدنا بشيء ما لم نقرأ تلك الكتب، ونستمع إلى تلك الأشرطة، ونقوم بالعمل وفقاً لما نتعلمه منها.

افتراض خاطئ

دعونا نعد إلى الحرب العالمية الثانية لبرهة. معظمنا يعلم أن الحرب بدأت بالنسبة للأمريكيين عندما قذف اليابانيون بيرل هاربور. ولكن ما نسيه الكثيرون هو أن العديد من المواطنين الأمريكيين من أصول يابانية كانوا يشعرون بنفس القدر من الغضب والانزعاج الذي يشعر به أي مواطن أمريكي أباً عن جد يمتد أصله إلى الجيل الخامس من الأجيال الأمريكية. لقد تمت معاملة هؤلاء الأمريكيين من أصول يابانية بشكل مخزٍ، وتم وضعهم في معسكرات اعتقال داخلية. لقد افترضت حكومة الولايات المتحدة بشكل خاطئ -كما أثبت التاريخ- أن هؤلاء الأمريكيين أصحاب الأصول اليابانية خونة أو قد يكونون خونة. وأخيراً، وبعد كثير من الإقناع، تم منح العديد من هؤلاء اليابانيين فرصة لدخول الحرب وإثبات ولائهم وإخلاصهم عن طريق خوض القتال تحت الراية الأمريكية.

تم تشكيل الفوج القتالي رقم ٤٤٢ بأكمله من الأمريكيين من أصول يابانية. والأمر المثير للدهشة بحق أن هذا الفوج قد حصد من ميداليات وأوسمة الشرف أكثر مما حصده أي فوج آخر في تاريخ الولايات المتحدة بأسره. ومنذ وقت الحرب، كانت تلك المجموعة من الأمريكيين

من أصول يابانية هي صاحبة أعلى نسبة على الإطلاق من خريجي الجامعات بين طوائف الشعب الأمريكي كافة. لقد استجابوا بشكل إيجابي لموقف كان سلبياً وانفعالياً إلى حد كبير. لقد حولوا الليمون إلى ليمونادة.

وكانت ليمونة تشارلز جوديير هي حكم بالسجن صدر ضده بسبب تعليق ازدرائي موجه للمحكمة. لم يئن جوديير أو يشكو بينما كان في السجن. وبدلاً من ذلك، أصبح مساعد طباخ في المطبخ. وبينما كان هناك، واصل عمله على فكرة كانت تراوده. وفي أثناء ذلك، اكتشف طريقة لمعالجة المطاط بالكبريت بغرض إكسابه قوة وقساوة. لقد تحولت ليمونته المتمثلة في حكمٍ بالسجن إلى ليمونادة بالنسبة لنا. لقد أصبحت لدينا إطارات أفضل، وهو ما يعني ترحالاً أفضل، وطريقة حياة أفضل.

وكانت ليمونة مارتن لوثر تتمثل في حبسه في قلعة وارتبرج كاسل. وكانت الليمونادة التي صنعها هي الترجمة الألمانية للإنجيل. وكانت الليمونادة التي صنعها جون بونيان هي تحفته الرائعة Pilgrim's Progress، التي كتبها بينما كان ينفذ حكماً بالسجن.

الفائز والبطل الجديد

الكثيرون ممن يقرءون صفحات الرياضة في الصحف والمجلات يعرفون أن جين تاني أصبح بطل العالم في الملاكمة للوزن الثقيل لأنه هزم جاك ديمسي. ولكنهم لا يعرفون أنه بعد أن بدأ حياته المهنية في الملاكمة، ذهب ليقاتل في فرنسا كفرد من أفراد قوات الحملة الأمريكية في الحرب العالمية الأولى، وهناك كسرت كلتا يديه. أخبره الطبيب ومدير أعماله أنه لن يتمكن أبداً من تحقيق حلمه في أن يصبح بطل العالم للملاكمة في الوزن الثقيل بسبب يديه اللتين أصبحتا هشتين. إلا أن هذا لم يزعج تاني كثيراً، فقد قال لهم: "سوف ترون أن هذا لن يعجزني عن الفوز ببطولة العالم في الملاكمة".

ويذكر التاريخ أن جين تاني كان يتعلم فنون الدفاع عن النفس. لقد أصبح واحداً من أكثر الملاكمين علماً ومهارة. وقد مكنته تلك المهارة في الملاكمة من التغلب على جاك ديمسي في بطولة العالم في الملاكمة للوزن الثقيل. والغريب أن خبراء الملاكمة يتفقون بوجه عام أنه لو لم تكسر يدا تاني، لما تمكن أبداً من هزيمة ديمسي في أي مباراة. إنهم يؤكدون أن ديمسي كان ببساطة أكثر قوة بكثير من تاني.

آمل أن يكون الدرس قد أصبح واضحاً الآن. فإذا ألقت إليك الحياة بليمونة، فسيكون لديك العنصر الأساسي اللازم لصناعة الليمونادة. إن ما يحدث لنا ليس هو الشيء الأكثر أهمية. ويمكننا أن نستجيب بشكل إيجابي باستخدام النظام، والإخلاص، والعزم، والرغبة وهي

الأشياء التي تدعم بشدة فرصنا في تحقيق النصر. **إن الجهل الذكي، وليمونة، وكثيراً من الرغبة في الفوز هي الأشياء التي ستساعدك في الحصول على ما تريده من الحياة.**

طريق الفشل

طريق الفشل طريق مكتظ بأجساد أناس يزحفون عليه لا حصر لهم، ويوضحون باهتمام لأي شخص لديه استعداد للإنصات الأسباب التي تجعل شيئاً ما "لا يمكن إنجازه". وفي ذات الوقت، يتجاوزهم آلاف آخرون أصحاب قدرات أقل منهم بكثير ولكنهم لا يعلمون شيئاً عما "لا يمكن إنجازه"، لذا فهم بجهلهم الذكي هذا يأخذون ليمونات الحياة ويصنعون منها الليمونادة. وغالباً ما تكون للمسافرين على طريق الفشل هذا قدرات أكبر ومشكلات أقل، ولكنهم يعرجون معتمدين على مجموعة من عرج الخاسرين.

في مجتمع الأعمال، هناك واحد من أكثر عرج الخاسرين انتشاراً، وهو يتمثل في العبارة التقليدية "هؤلاء الناس مختلفون"، أو "تلك فترة كساد". تلك أعذار ومبررات كان من الممكن أن يقدمها إلروي كروستون، الذي يعمل في مجال البناء في مدينة وينر، ساوث داكوتا، بشكل صادق ومقبول لو أنه كان يعرفها. ولحسن الحظ، فإن إلروي يتسم بالجهل الذكي، ولا يعرف شيئاً عن تلك "القيود" (الليمونات).

تضم منطقة أعمال كروستون اثنين من معسكرات الهنود الحمر وتحوطها ثلاثة معسكرات أخرى. كانت الحكومة تصف تلك المنطقة على أنها "منطقة كساد" منذ انضم كوستون إلى المجال في عام ١٩٧٠. إلا أنه خلال تلك الفترة السابقة كان يتلقى في كل عام جائزة من جوائز "البائع المتميز" وكان هو رقم واحد في حجم المبيعات أو رقم واحد في عدد الوحدات على مدار السنوات الثلاث الماضية.

وبالرغم من أن إلروي كروستون يفتقر إلى التعليم الرسمي الذي يرتبط عادة بهذا المجال، فإن كروستون لم يجعل "ما يفتقر إليه" يعوقه عن الاستفادة "مما لديه". وتحتوي ترسانة "النجاح" الخاصة به على صفات الصبر، والتواضع، والثقة، والتفهم، والإيمان، وإمكانية الاعتماد عليه. سجل هنا إذن نصراً آخر للفضائل القديمة وارفع قبعتك لهذا الرجل الطيب، صاحب الجهل الذكي.

الفصل ٢٥

ديفيد والمرض الرهيب

سأدفع أنا

إن قصة ديفيد لوفتشيك تشتمل تقريباً على كل شيء كنت أود قوله في هذا الكتاب. ففي عام ١٩٦٥، كنت أتحدث في سمينار في كانساس سيتي مع ستة من أفضل المتحدثين والخطباء في أمريكا. وعندما انتهى السمينار في مساء يوم السبت، كنت أستعد لتناول عشاء منفرد. إلا أنني عندما خرجت من المصعد وخطوت داخل رواق الفندق، سمعت الصوت الهادر لبيرني لوفتشيك من وينيبج، مانيتوبا وهو يقول: "إلى أين يا زيج؟". كان يقف مرتدياً ملابسه في أبهى صورة ودون لمحة خطأ ويناديني من الجانب الآخر من الرواق ويبتسم ابتسامته الحاضرة دائماً. كان ردي هو: "إنني ذاهب لتناول العشاء يا بيرني". فقال لي وعيناه تبرقان: "سأخبرك بما سأفعله يا زيج. إذا صحبتني لتناول العشاء، فسأدفع أنا".

حسناً، إن لدي سياسة ثابتة. فعندما يعرض علي أي شخص أن يدفع ثمن عشائي، فإنني أسمح له بذلك. وعندما جلسنا معاً لتناول العشاء، أقمت أنا وبيرني علاقة صداقة حميمة أخذت تنمو إلى أن أصبحنا أشبه بأخوين منا بصديقين. وفي الواقع، إنني أدعوه "أخي بيرن". في تلك الليلة سألنا بعضنا البعض تلك الأسئلة المعتادة: "ماذا تفعل هنا؟"، "ما مجال عملك؟"، "كم عدد أفراد أسرتك؟" ومثل هذه الأشياء. وبعد دقائق قليلة، علقت قائلاً لبيرني إنه بالفعل

قطع مسافة طويلة لحضور اجتماع مبيعات. أجابني قائلاً: "نعم، ولكن الأمر كان يستحق، لأنني حصلت على الكثير من الأفكار الرائعة التي ستفيدنا حتماً في تنمية مشروعنا".

قلت في إصرار إنني أعتقد أنها مسافة طويلة للغاية من وينيبج إلى كانساس سيتي وأن رحلة كهذه تكلف الكثير من المال. ابتسم بيرني وقال لي: "نعم، ولكن بفضل ابني ديفيد، لم أعد أقلق بشأن المال". قلت له: "تبدو لي تلك قصة مثيرة، هلا حكيتها لي؟". وبهذه الدعوة، فتح لي بيرني قلبه وروى لي إحدى أكثر القصص التي سمعتها إثارة على الإطلاق.

قال: "عندما ولد ابننا، لم تكن لسعادتنا حدود. لقد كانت لدينا ابنتان بالفعل، وعندما ولد ديفيد اكتملت أسرتنا. إلا أنه لم يمض وقت طويل قبل أن ندرك أن هناك خللاً ما. لقد كانت رأسه مائلة إلى الجانب الأيمن من جسده بشكل ضعيف للغاية وكان لعابه يسيل بشكل مفرط للغاية بالنسبة لطفل طبيعي مكتمل الصحة. أكد لنا طبيب العائلة أنه ليست هناك مشكلة وأن ديفيد سيتغلب على تلك المشكلة مع مرور الوقت. إلا أننا كنا نعرف غير ذلك في أعماق قلوبنا. أخذناه إلى طبيب متخصص شخص مشكلته على أنها تشوه خلقي. وقد راحوا يعالجونه من تلك الحالة لأسابيع عديدة".

ابنك مصاب بالشلل التشنجي

وأكمل بيرني قائلاً: "كنا نعلم أن المشكلة مازالت أكثر خطورة من هذا، لذا فقد أخذنا ديفيد إلى واحد من أبرع المتخصصين في كندا. وبعد فحص شامل ودقيق للغاية. قال لنا: هذا الفتى الصغير مصاب بالشلل التشنجي. إنه مصاب بحالة من الشلل المخي لن يتمكن معها أبداً من المشي، أو الكلام، أو العد حتى الرقم عشرة. وبناءً عليه، اقترح علينا بعدها أن نودع ابننا مؤسسة للمرضى العقليين "من أجل صالحه" وصالح الأفراد "الطبيعيين" في العائلة. وأردف بيرني وعيناه تشتعلان غضباً: "أتعلم يا زيج، إنني لست مشترياً، إنما أنا بائع، ولا أستطيع أن أرى ابني مثل الخضراوات. لقد كنت أتصوره طفلاً قوياً، وسعيداً، وصحيحاً سوف يكبر ليصل إلى مرحلة الرجولة والقوة ويعيش حياة مكتملة مثمرة. ومع هذه الصورة التي أحتفظ بها في عقلي، سألت الطبيب ما إذا كان يعرف مكاناً آخر يمكننا الذهاب إليه لمساعدتنا في علاج ابننا. ولكن الطبيب رد بقسوة قائلاً إنه قدم إلينا أفضل نصيحة متاحة لديه ونهض واقفاً بطريقة تدل على انتهاء المقابلة".

وبينما كان أخي بيرني يروي لي القصة، صرح بعبارة مهمة، حيث قال: "الشيء الوحيد الذي أفادنا به هذا المتخصص هو أنه أقنعنا بأن نبحث عن طبيب يهتم بالحلول ولا تغرقه المشكلات".

الاهتمام بالحلول لا بالمشكلات

وقبل أن ينتهي بحث آل لوفتشيك عن الطبيب المناسب، كانوا قد أخذوا ديفيد إلى ما يزيد عن عشرين طبيباً متخصصاً. وكان جميع هؤلاء الأطباء يخبرونهم بنفس القصة الأساسية ويقدمون لهم نفس النصيحة. وأخيراً، سمعوا عن د. بيرلشتاين الذي يعيش في شيكاغو. لقد كان يشتهر بأنه الخبير الأول في العالم فيما يتعلق بحالات الشلل المخي. كان المرضى يأتون إليه من جميع أنحاء العالم، وقد كان الحجز عنده منتهياً لما يزيد عن عام كامل بكثير. وحيث إن د. بيرلشتاين لا يعمل إلا من خلال أطباء آخرين فقد لجأ بيرني إلى مساعدة طبيب الأسرة. تم إرسال جميع الفحوص التي تم إجراؤها على ديفيد إلى د. بيرلشتاين وتم الاتصال من أجل تحديد موعد لتوقيع الكشف على ديفيد.

ولكن مع الأسف، كان الحجز لدى د. بيرلشتاين كثيفاً للغاية مما جعله يخبر طبيب الأسرة أن يتصل به مرة أخرى في وقت لاحق. وعندما حمل الطبيب تلك المعلومة إلى بيرني وقال معلقاً على ذلك إنه لم يعد هناك ما يمكن لأحد أن يفعله، تولى بيرني الأمور بنفسه. قرر أن يرى ما إذا كان سيستطيع تحديد موعد بنفسه مع د. بيرلشتاين لتوقيع الكشف على ديفيد أم لا. وبعد كثير من الجهد، استطاع بيرني أخيراً أن يتصل به على الهاتف في مساء أحد الأيام، وتمكن من إقناعه بوضع ديفيد كاحتياطي لأول موعد تالٍ يتم إلغاؤه. وسنحت الفرصة بعد أحد عشر يوماً فحسب من تلك المكالمة وحصل ديفيد على موعد مع د. بيرلشتاين ومع القدر. أخيراً بدا أن هناك بعض الأمل الجميل، والمراوغ مع ذلك، في الأفق. ولقد اعتنق آل لوفتشيك هذا الأمل بحرارة.

لم يعلم المرض بشأن هذا الأمر، ولكن كان هناك بالفعل خصم جديد تماماً هذه المرة. فبعد ساعات عديدة من الفحص، كان التشخيص هو نفس التشخيص السابق: ديفيد مصاب بالشلل التشنجي. إنه مصاب بشلل مخي ولن يتمكن أبداً من المشي أو الكلام؛ إذا أنصت الوالدان إلى نُذُر الشؤم. ولكن كان هناك أمل، بفرض أن بيرني وزوجته إيلين مستعدان لخوض المعركة الرهيبة التي لا نهاية لها. وقد شعر آل لوفتشيك أنه ما من ثمن يمكن أن يكون أكبر من أن يدفعوه في مقابل منح ابنهما فرصته في الحياة، لذا فقد تساءلا بلهفة عما ينبغي عليهم عمله.

قدم لهما د. بيرلشتاين تعليمات مفصلة بكل دقة ووضوح. قيل لهما إنه سيكون عليهما أن يدربا ديفيد إلى أن يسقط من التعب، ثم يدربانه بعد ذلك أكثر. سيكون عليهما أن يدفعاه ويضغطا عليه بشكل لا يحتمله بشر، ثم يزيدان الضغط عليه أكثر. لقد أخبرهما بوضوح تام

أيضاً بأن المعركة ستكون طويلة، وصعبة، وميئوساً من تحقيق النصر فيها في بعض الأحيان. ولقد أكد لهما أنه بمجرد أن يبدءا في هذه العملية، فسيكون عليهما الاستمرار فيها بلا توقع لنهاية أو حدود. وأكد لهما أنهما إذا توقفا أو استسلما أو أهملا أو توانيا، فإن ديفيد سينتكس ويخسر أي تقدم ربما يكون قد حققه وسيضيع الجهد الذي بذلاه هباءً. نعم، لقد بدأت معركة ديفيد ضد مرضه الرهيب بحق. ولقد أصبح لدى آل لوفتشيك الآن أملاً، وكان للأمل مصداقية. انطلق الجميع إلى المنزل بخطوات أكثر خفة ورشاقة، وقلوب أقل حزناً وكمداً، واستعد الوالدان للمعركة القادمة.

تم تعيين معالج بدني ومدرب كمال أجسام، وتم بناء صالة جمنزيوم صغيرة في الدور السفلي من المنزل. وأصبح الجهد البدني والقدرة الذهنية هما النظام اليومي.

وبعد شهور من الجهد المخلص والمؤلم، بدأ بصيص من الأمل في الظهور. لقد اكتسب ديفيد القدرة على الحركة. وبرغم أن هذا قد استغرق وقتاً طويلاً للغاية إلى أن حدث، فإنه تمكن من الحركة بطول جسده. وكان ذلك إنجازاً ضخماً تم تحقيقه.

إنه مستعد

إلا أنه كان هناك إنجاز ضخم آخر تم تحقيقه عندما تلقى بيرني مكالمة هاتفية من الطبيب المعالج يخبره فيها بحماس أنه ينبغي عليه أن يغادر مكتبه ويذهب إلى المنزل فوراً. وعندما وصل بيرني إلى المنزل، كانت الساحة معدة وكان ديفيد مستعداً لبذل جهد أكبر وأكثر أهمية. كان على وشك محاولة القيام بتمرين الضغط. وبجهد قلما يستطيع شخص بالغ بذله –ناهيك عن طفل عمره ست سنوات– استدعى ديفيد جميع طاقته وقدراته الاحتياطية المخزونة. وبينما بدأ جسده يرتفع فوق السجادة، كان الجهد الانفعالي والبدني الذي بذله هائلاً لدرجة أنه لم يكن هناك سنتيمتر واحد جاف من سطح جسده الصغير. وبدت السجادة الصغيرة وكأن قدراً كبيراً من الماء قد انسكب عليها. وعندما اكتملت تلك المحاولة من تمرين الضغط، انهمرت دموع السعادة والتأثر كالفيضان من عيون الجميع –ديفيد، وشقيقتيه، والمعالج، والأب، والأم– وهو ما يثبت بوضوح أن **السعادة ليست هي المتعة؛ إنها النصر.**

وستكون القصة أكثر روعة من هذا عندما تعلم أن إحدى الجامعات الرائدة في أمريكا قامت بفحص ديفيد قبل ذلك الحدث ووجدت أنه ليست لديه أي "روابط حركية" في جانب جسده الأيمن. كما وجدت أيضاً أن شعوره بالتوازن سيجعله يواجه صعوبات جمة في تعلم المشي ولن يمكنه أبداً السباحة، أو التزلج، أو ركوب الدراجات. نعم، لقد كان المرض يتلقى هزيمة منكرة. ولكن الأكثر أهمية هو أن ديفيد بينما كان يهزم مرضه، يتعلم من التجربة، ويعلمنا بعض دروس الحياة الرائعة بحق من خلال القدوة. لقد كان يحقق تقدماً ثابتاً، بل إنه كان

مذهلاً وفقاً لتقدير خبراء الطب. إن ديفيد فتى رائع بالفعل، إذ تمكن من تحقيق تقدم هائل، وهذا ليس بالأمر المدهش لأن والديه كانا يريانه على أنه طفل حيوي ونشيط ونامٍ في سبيله نحو اكتساب كامل الصحة والعافية.

وقد تمكن هذا الفتى الصغير فيما بعد من تعلم التزلج على الجليد. كان ذلك مؤلماً ولكنه استطاع إنجازه. وبرغم أن الأمر تطلب حوالي عام كامل حتى يتمكن من مجرد الوقوف على تلك الزلاجات بمساعدة مضرب هوكي، فإنه راح يكافح ويثابر يوماً بعد يوم. لقد فعل ما كان مطلوباً من أجل التغلب على عقباته وتحقيق النجاح الضخم الذي مكنه من اللعب كجناح أيسر في فريق الهوكي المحلي. وحتى بعد تلك النجاحات الكبرى، ظل الطبيب يقول إن الأمر سيتطلب منه سنتين على الأرجح لكي يستطيع الطفو على الماء، ولكنه تمكن من الطفو بعد أسبوعين من ذلك، وتمكن من السباحة قبل أن ينتهي فصل الصيف. ولقد تمكن ديفيد أيضاً من أداء تمرين الضغط ١٠٠٠ مرة في يوم واحد واستطاع الجري ذات مرة لمسافة ستة أميال كاملة دون أن يأخذ استراحة واحدة. وفي سن الحادية عشر، راح يطبق نفس الحماس والإصرار الذي استخدمه مع كل شيء آخر على رياضة الجولف. وكانت النتيجة نجاحاً مذهلاً.

من المثير أن يرى المرء ديفيد وهو يكبر وأن يعرف أن جميع السمات التي يكتسبها وينميها والمبادئ التي يطبقها من أجل تحقيق النجاح البدني والأكاديمي سوف تصل به إلى قمة أي مجال يختار بذل الجهد فيه. كما أنه من المثير أيضاً أن تعرف أنك تستطيع اكتساب وتنمية نفس السمات وتطبيق نفس المبادئ، وتحقيق النجاح في الحياة بنفس القدر الذي حققه ديفيد ومستمر في تحقيقه.

ومن الناحية الذهنية فإن ديفيد في حالة ممتازة كحالته البدنية تماماً. ففي سبتمبر من عام ١٩٦٩، تم قبوله في مدرسة سانت جون رافين كورت سكول للأولاد، وهي واحدة من أكثر المدارس الخاصة صعوبة في كندا. وعندما كان ديفيد في الصف السابع، كان يؤدي بشكل ممتاز تمارين الرياضيات الخاصة بطلاب الصف التاسع، وليس هذا بالشيء السيئ بالطبع بالنسبة لفتى صغير قال الأطباء إنه لن يتمكن أبداً من العد حتى الرقم عشرة. وفي ٢٣ أكتوبر من عام ١٩٧١، حظيت أنا وزوجتي بفرصة حضور حفل أقيم خصيصاً بمناسبة وصول ديفيد لسن البلوغ. ليتك كنت هناك لترى ديفيد وهو يخطو تلك الخطوة الكبيرة نحو مرحلة الفتوة والرجولة. فبعينين صافيتين، وصوت قوي، وخطوات ثابتة، وصل ديفيد وهو وسط مجموعة كبيرة من أصدقائه وأقاربه المحبين من الولايات المتحدة وكندا إلى مشارف الرجولة. لقد كان أداؤه متميزاً بشكل يمكن فهمه بسهولة، لأنه كان يعد نفسه طوال حياته لهذه المناسبة.

نعم، لقد سقط المرض بشكل واضح، ولكن كان من الواضح أيضاً أنه لم يتلق الضربة القاضية، وربما لن يتلقى هذه الضربة أبداً. إن ديفيد مضطر إلى ممارسة التمرينات الرياضية

طوال حياته؛ فتوقفه عن تلك التمرينات ولو لأيام قليلة فحسب يكون له ضريبة كبيرة. وكما هي الحال مع أي شاب بلغ ١٩ عاماً من العمر، تكون هناك أيام يفضل فيها ديفيد كثيراً أن يخرج مع أصدقائه. ولكن، عندما يأتي وقت التمرين، يدرك ديفيد ما عليه عمله، ويتوجه مباشرة نحو صالة الألعاب الرياضية. وبالطبع فإن الأمر لا يمثل عملاً بغيضاً بشكل دائم لأنه بالإضافة إلى والديه، لديه أيضاً شقيقتاه الأكبر، ومجموعة من الأصدقاء، وعدد كبير من الأقارب الذين يمثلون بالنسبة له صحبة رائعة أثناء ممارسة تلك التمارين.

وقد حدث أحد أفضل الأشياء التي وقعت لديفيد في فبراير عام ١٩٧٤، عندما تم إصدار وثيقة تأمين على حياته بقيمة ١٠٠,٠٠٠ دولار. وقد تم إصدار تلك الوثيقة على أساس معايير لأول مرة -حسب معلوماتي- يستطيع أي ضحية للشلل المخي أن يجتازها ويتأهل لتحرير مثل هذه الوثيقة.

الجديد حتى عام ٢٠٠٠

على مر السنوات الماضية، أظن أن عدة آلاف من الناس سألوني هذا السؤال: "كيف حال ديفيد؟". والإجابة هي، "إنه بخير حال". إنه يبلغ من العمر الآن ٤٠ عاماً، وقد أصبح هو وزوجته ميشيل والدين لثلاثة أطفال رائعين يفخران بهم. كورتيني جوي في الثانية عشرة من عمرها، ودانيال في الحادية عشرة، وآرييل في الثامنة. ولا داعي لأن نقول إن هؤلاء الأطفال هم مصدر الفخر والسعادة والبهجة في حياة ديفيد وميشيل، ناهيك عما يشعر به الجدان، بيرني وإيلين لوفتشيك، نحوهما.

ومن الناحية البدنية فإن ديفيد في حالة ممتازة. والحالة الوحيدة التي يحدث له فيها بعض التراجع هي عندما يكون متعباً بشكل استثنائي. وعندما يحدث هذا، يكون هناك ألم خفيف في القدم اليمنى. كما أن حياته المهنية تسير بشكل رائع أيضاً. إنه يمتلك شركته العقارية الخاصة ومتخصص في الملكيات المشتركة، سواء الجديدة أو التي يتم إعادة بيعها. وعلى أية حال، ففي حين أن القصة لم تنته بحال، فإنها تصبح أفضل وأفضل مع مرور الوقت.

الإنجاز معدٍ

هؤلاء الذين يعرفون عائلة لوفتشيك يمكنهم أن يخبروك بسرعة أن كل فرد من أفراد العائلة لعب دوراً مهماً في حياة ديفيد وكان محظوظاً بالعيش معه. كل فرد منهم متميز، وكل فرد منهم يسهم إسهاماً رائعاً في أسرته وفي مجتمعه. لقد كان النمو الذي حققه بيرني على سبيل المثال مدهشاً أيضاً. إن بيرني هو حقاً أكثر الأشخاص المثقفين غير المتعلمين الذين عرفتهم على الإطلاق. إنه لم ينه رسمياً إلا الصف السابع، ولكنه يقضي كل يوم من أيام حياته "في

المدرسة". إنه يتعلم شيئاً ما من كل شخص يقابله، كما أن سعيه وراء التميز يؤهله لأن يكون واحداً من أصحاب أبرع وأذكى العقول في مجال الأعمال الذين التقيت بهم في حياتي.

وبالطبع فإن بيرني عمل بمزيد من الكد والاجتهاد والذكاء والبراعة في حياته المهنية وحياته الشخصية. لقد كان يعمل لمدة سبعة أيام وسبع ليال أسبوعياً على مدار سبعة أعوام كاملة، ولم يأخذ إلا ليلة إجازة واحدة طوال تلك الفترة بالكامل. هذا العمل وحده يبرز بوضوح إخلاصه، وتصميمه، ورغبته، وتفانيه.

وعلى الرغم من جدول العمل المشحون الذي حتمته المتطلبات المالية التي صنعها المرض، فإن بيرني كان يذهب إلى غرفة ديفيد كل يوم بعد أن يعود من العمل ويحتضنه ويخبره أنه يحبه، وأنه فائز، وأنه يستطيع القيام بأي شيء يرغب في القيام به لأنه فائز. وفي صباح اليوم التالي، وفي طريقه "إلى المدرسة"، كان بيرني يقوم بتشغيل شريط تحفيزي له على جهاز كاسيت محمول كان واحداً من أول أجهزة الكاسيت التي يتم استخدامها في أمريكا الشمالية على الإطلاق. نعم، لقد كان ديفيد مشبعاً بجرعات طيبة، ونقية، وصافية من التحفيز والحب الخالص.

وفي سعيه لمساعدة ديفيد، اكتشف بيرني أنه في الحياة الناجحة السعيدة، **تستطيع الحصول على كل شيء تريده في الحياة إذا قمت فقط بمساعدة عدد كافٍ من الآخرين على الحصول على ما يريدونه**. وعن طريق تطبيق هذا المبدأ على مشروعه التجاري، استطاع بناء كبرى شركات الأدوات المنزلية في كندا وتحقيق الاستقلال المالي أثناء تلك العملية.

إن ديفيد وهؤلاء الذين ساعدوه هم أناس غاية في النجاح على أي معيار يمكن القياس عليه. لقد كانت معركة فريق، وانتصار فريق، إذا ساعد كل فرد من أفراد الأسرة في التغلب على المرض؛ والجميع الآن يلعبون دوراً مهماً في الحفاظ على هذا الانتصار.

جميع العناصر

دعونا نعد إلى رسم "السلم إلى القمة" وقصة ديفيد لوفتشيك في أذهاننا. عندما كان ديفيد طفلاً، لم يكن بوسعه أن يمتلك صورة ذات صحية، التي هي الدرجة الأولى من درجات السلم إلى القمة. إلا أنه كان في عيون والديه طفلاً صغيراً مميزاً يستحق أن يحصل على فرصته في الحياة. لقد كانا يريان ديفيد على ما هو عليه الآن، وكانا يريان نفسيهما قادرين على منحه تلك الفرصة. واليوم، أصبحت لدى ديفيد صورة ذات صحية جيدة ونتائجها واضحة تماماً.

والدرجة الثانية على السلم إلى القمة هي العلاقات مع الآخرين. ومن الواضح أنه كان هناك عدد من الأشخاص الذين يلعبون أدواراً حيوية مهمة في نمو وتطور ديفيد لوفتشيك. كان لكل من الأطباء، والممرضات، والمعالجين، والمدربين، والمعلمين... إلخ دوره. كانت "الدماء، والدموع، والعرق" جميعها قد أصبحت محتملة أكثر بسبب الصبر والحب اللذين تمت تنميتهما

من خلال العلاقة بين الوالدين وديفيد والأشخاص المهنيين الذي شاركوا في العملية. وبدون المساعدة -الكثير من المساعدة في الواقع- كان موقف ديفيد سيصبح ميئوساً منه. ولحسن الحظ فقد تلقى المساعدة التي كان بحاجة إليها وأصبح شخصاً فائزاً. ولقد كان أولئك الذين ساعدوا ديفيد فائزين أيضاً لأن **"من يساعد شخص آخر على الصعود يكون هو من يصل إلى أعلى الارتفاعات"**.

وكانت الدرجة الثالثة التي ناقشناها هي أهمية الأهداف، كيفية وضعها وكيفية تحقيقها. ولقد كانت جميع جوانب عملية وضع الأهداف ظاهرة بوضوح في قصة ديفيد. وبالتوحد مع الأهداف التي كانت الأسرة قد وضعتها لديفيد، وضع بيرني أيضاً أهدافه الشخصية، والعملية، والمالية. في البداية، لم يكن بيرني يستطيع بسهولة حمل العبء الطبي الثقيل المتمثل في علاج ديفيد، ولكنه فعل ما كان يفعله الأبطال دائماً. لقد ارتقى إلى مستوى الحدث. والآن أصبح يحصل على كل شيء يريده في الحياة عن طريق مساعدة ديفيد والآخرين في الحصول على ما يريدونه.

وكانت الدرجة الرابعة هي الموقف الذهني السليم، الذي غطى مساحة واسعة من الكتاب، والذي توضحه قصة ديفيد لوفتشيك بشكل رائع. إن مواقف الأسرة المتمثلة في العمل يوماً وراء يوم، والتقدم خطوة بخطوة، وتحويل العقبات إلى عوامل تحفيز ودفع، والاستجابة بإيجابية لجميع المواقف السلبية تم توصيلها إلى ديفيد. لقد غذوه بوجبة ثابتة من عبارات "تستطيع أن تفعلها يا ديفيد". ولقد كان ديفيد ينصت إلى أشرطة الكاسيت التحفيزية المشجعة الإيجابية بينما كان يرتدي ملابسه ويمارس التمرينات الرياضية، وبينما كان يركب سيارة والديه في الطريق إلى المدرسة. وقد كان مدربه الراحل، ووالداه، وأفراد العائلة، والأصدقاء المقربون يدعمون العوامل الإيجابية في حياته. وفي النهاية، أصبح النظام الغذائي الذهني السليم جزءاً من حياة ديفيد وكانت العادات التي اكتسبها طيبة وقوية للغاية بحيث تؤكد نموه وتقدمه.

وكانت الدرجة الخامسة تتناول العمل، وقصة ديفيد تتفق مع هذه الدرجة تماماً. ولكي أمنحك فكرة، ففي المرة التالية التي تشكو فيها من كون اليوم يحتوي على ٢٤ ساعة فقط، فدعني أحثك على تذكر ديفيد لوفتشيك. لقد كان يومه يحتوي على ٢١ ساعة يومياً فحسب لأنه كان مضطراً على مدار سنوات طويلة لاستثمار ثلاث ساعات يومياً في معركته اليومية من أجل السيطرة على الشلل المخي وعدم السماح له بهزيمته. واليوم: مازالت متطلبات الوقت الخاصة به كبيرة؛ حيث إنه إذا لم يمارس تمريناته لتلك الفترة الزمنية كل يوم، يعاوده المرض من جديد. نعم، إنه مضطر للعمل، ولكن ديفيد وعائلة لوفتشيك يعرفون أنهم لا يدفعون ثمن الصحة الجيدة؛ إنهم يستمتعون بفوائد الصحة الجيدة.

وقصة ديفيد تلائم درجة السلم السادسة بشكل رائع، والتي تتمثل في الرغبة. ويمكنني أن

أقول صادقاً إنني في تعاملاتي مع مئات الناس، لم أر أبداً عائلة لديها رغبة أكثر مما كان لدى عائلة لوفتشيك. لقد تمت ترجمة رغبتهم المحترقة في أن يحصل ديفيد على فرصته في الحياة إلى أفعال اتخذوها من أجل تحقيق هذا. كانت بعض تلك الأفعال والإجراءات صعبة وقاسية بحق، لأنها كانت تشتمل على نوع معين من الحب العميق إلى حد كان يفرض عليهم السيطرة على شعورهم الطبيعي بالعطف والشفقة. ففي العديد من الأوقات التي كان بيرني وإيلين يزيدان فيها من قوة التدريبات استجابة لتعليمات الطبيب، كان ديفيد يبكي ويتوسل إليهما أن يهونا الأمر قليلاً أو يعفياه من التدريب "لليلة واحدة فحسب". وكان بيرني وإيلين يودان لو كانا يستطيعان الاستجابة لهذا، ولكن حبهما كان عميقاً إلى حد كان يجعلهما يرفضان الاستجابة لدموع وتوسلات ديفيد، وهو ما يعني أنهما كانا يبذلان كل ما بوسعهما من أجل صحته وسعادته على مدار حياته المقبلة بأسرها.

عندما تنظر إلى قصة ديفيد، ستجد أن السمات الشخصية الإيجابية، والصدق، والحب، والولاء، والإخلاص، والإيمان، والاستقامة جميعها أشياء واضحة جلية منذ البداية وحتى النهاية. في الجزء الأول من هذا الكتب، وضحت لك أنك تستطيع اكتساب أي سمة تفتقر إليها، وأعتقد أن قصة ديفيد تؤكد تلك الحقيقة. فعندما تنظر إليه الآن، ستجد أنه من الصعب عليك أن تقتنع بأنه كان يعاني من أي مرض أو أي خلل على الإطلاق. ولقد تساءلت لعدة مرات إلى أي مدى كان يمكن أن يكون ديفيد مدهشاً ورائعاً لو أنه كان قد ولد طفلاً طبيعياً صحيحاً. ولم يكن من الصعب علي أن أتخيل أنه كان في تلك الحالة سيكون أكبر وأقوى وأسرع، وأذكى، وأبرع... إلخ. ثم صدمتني الحقيقة صدمة هائلة في أحد الأيام؛ لو أن ديفيد كان قد بدأ بالكثير، فالأرجح أنه كان سينتهي بالقليل. إنني مقتنع أنه لديه الآن أكثر –وربما أكثر بكثير جداً– بسبب –وليس برغم– الشلل المخي.

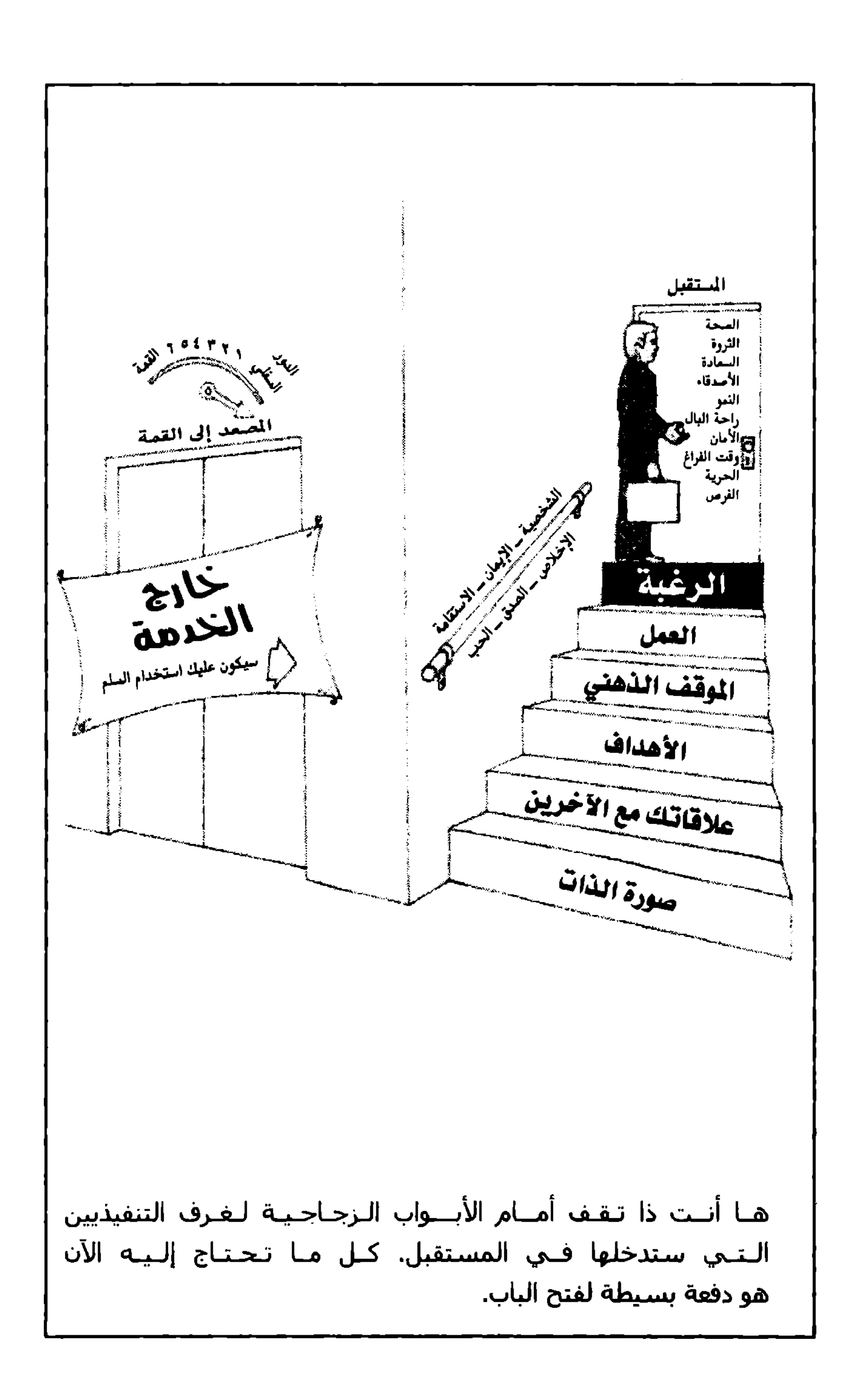
لهذا السبب يأمرنا الله بوضوح على أن نشكره على كل شيء وعلى كل حال. نعم، إنها معجزة فريدة ورائعة أن رأى آل لوفتشيك ابنهم على أنه طفل يستحق أن يحصل على فرصته في السباق الحقيقي للحياة. لقد جعلوه يبدأ، وقدموا له عصا القيادة، ومنذ ذلك الحين وهو يمسك بها.

إن أفضل جزء في قصة ديفيد لم تتم كتابته بعد لأن ديفيد مازال يعيشه. إنني أعتقد أن ما سيفعله ديفيد في المستقبل سوف يفوق بكثير ما فعله في الماضي. هذا مثير، ولكن الأكثر إثارة هو فكرة ما يمكن أن تعنيه تلك القصة للملايين من الأطفال الذين يتمتعون بصحة طبيعية. فلو أن ديفيد استطاع البدء من الموضع الذي بدأ منه وبما كان يعانيه وتمكن من تحقيق ما حققه، ففكر فيما يمكن أن تعنيه نفس المبادئ والإجراءات إذا تم تطبيقها على أطفال يتمتعون بصحة جيدة. تلك فكرة مثيرة للغاية.

وهناك تكملة لقصة ديفيد الآن. فبينما كنت أروي قصته في أماريلو، تكساس ذات ليلة، لاحظت أن زوجين شابين كانا يجلسان في الصف الأمامي قد تأثرا بشكل واضح. وفيما بعد تحدثت معهما على انفراد، ثم راحا يبحثان عن اسم طبيب شيكاغو الذي حل محل د. بيرلشتاين بعد موت الأخير. لقد كانت ابنتهم البالغة من العمر خمسة عشر شهراً مصابة بالشلل المخي، وكانا يأملان في أن يكون هناك ما يمكن عمله من أجلها.

اصطحبا ابنتهما إلى شيكاغو، وبعد الفحص، أخبرهما الطبيب أن ابنتهما لديها جميع أعراض المرض، ولكنها بالتأكيد ليست مصابة بالشلل المخي. لقد ولدت الطفلة ببساطة قبل تمام فترة الحمل وتمام النمو وقام الطبيب الذي أخبرهما بإصابتها بالشلل المخي بتشخيص حالتها بشكل خاطئ. ولقد تسببت ولادتها قبل تمام النمو في أن تكون أبطأ قليلاً من الطفل الطبيعي. إلا أنها اكتسبت أعراض الشلل المخي لأنهما كانا يتعاملان معها على أنها مصابة بالمرض ويحاولان علاجها منه. وعلى الفور بدءا يتعاملان معها على أنها فتاة طبيعية تتمتع بكامل الصحة، وفي غضون أسابيع، اختفت أعراض الشلل المخي. نعم، إننا نعامل الناس بالطريقة التي نراهم بها، وهم يستجيبون لتلك المعاملة سواء كانت طيبة أو سيئة، إيجابية أو سلبية. ومرة أخرى أكرر أن هذا هو السبب وراء أهمية كوننا "باحثين عن الخير".

إذاً، ها قد وصلت إلى أعلى السلم. لقد صعدت كل الدرجات وأصبحت الآن تقف مباشرة أمام الباب المؤدي إلى قاعة مكافآت وجوائز الحياة. وفي هذه المرحلة، ينبغي علي أن ألفت انتباهك إلى كلمة "الفرصة" المكتوبة بوضوح على هذا الباب. ينبغي عليك أن تفتح الباب الآن وتغتنم الفرصة. وهنا ينبغي أن أوضح لك أن أفضل مناخ لاستغلال الفرص والاستفادة من ثمرة تطبيق تلك المبادئ التي تناولناها خلال صفحات الكتاب هو المناخ الذي تطبق فيه الدولة نظام الاقتصاد الحر، كما يحدث في أمريكا. لذا دعنا الآن نلقِ نظرة على أمريكا.



ها أنت ذا تقف أمام الأبواب الزجاجية لغرف التنفيذيين التي ستدخلها في المستقبل. كل ما تحتاج إليه الآن هو دفعة بسيطة لفتح الباب.

الفصل ٢١

أمريكا الجميلة

الاقتصاد الحر في مقابل الاشتراكية

خلال صفحات هذا الكتاب، رويت لك عدداً من القصص عن أناس مثلي ومثلك. وكما ذكرت سابقاً فإنني أعتقد أن الحياة هي قصة، لذا فقد حاولت استغلال تلك القصص والحكايات المأخوذة من واقع الحياة لمساعدتك في أن تكون ما هو أكثر، وأن تفعل ما هو أكثر، وأن تمتلك ما هو أكثر. تلك القصص هي قصص أناس من جميع مجالات الحياة، وهم مختلفون في العديد من الأمور، ولكنهم جميعاً يشتركون في الحياة في ظل نظام الاقتصاد الحر الذي مكنهم من استغلال قدراتهم إلى أقصى حد ممكن.

لقد مكنتني رحلاتي التي زرت فيها قارات الأرض الخمس التي تضم عدداً كبيراً من السكان، بالإضافة إلى المعلومات التي استقيتها من مصادر مسموعة ومقروءة، من المقارنة بين نظام الاقتصاد الحر وأمريكا وبين باقي دول العالم؛ ولقد وجدت أن أمريكا والدول التي تطبق نظام الاقتصاد الحر الأخرى تفوز في تلك المقارنة فوزاً ساحقاً. مثال بسيط: إن موزع الصحف

المؤلف أمريكي متحمس لبلده ويراها أفضل بلدان العالم. وفي هذا الفصل، يوجه المؤلف حديثه للقارئ الأمريكي على وجه الخصوص، ويعلمه كيف يتباهى ببلده ويعدد له مفاخر ومحاسن أمريكا والنظام الاقتصادي الحر، وما يتعين عليه أن يفعله من أجل الحفاظ على ذلك. لهذا، ستجد هذا الفصل مختلفاً عن بقية فصول الكتاب التي كانت تتحدث عن خبرات إنسانية عامة تهم كل قارئ، وربما تكون فائدة الفصل أن يتيح لك التعرف على الطريقة التي يفكر بها بعض المثقفين الأمريكيين. المترجم.

الأمريكي العادي الذي يعمل بنظام نصف الوقت في نظام اقتصاد حر يكسب مالاً أكثر مما يكسبه ٥٠٪ من العمال والموظفين في العالم أجمع.

إنني أؤكد على نظام الاقتصاد الحر في هذه المرة لأن بعض المبادئ التي أوضحتها وأيدتها ودافعت عنها في هذا الكتاب لن تجدي نفعاً إذا لم يكن نظام الاقتصاد الحر قائماً أو إذا كان خاضعاً للقيود الحكومية. وفي هذا الفصل الأخير، أقدم بعض التحذيرات من بعض الأخطار التي تواجهها الأمة الأمريكية، وأتناول ما يستطيع المواطن الأمريكي القيام به من أجل الحفاظ على حرية ورفعة بلاده، ونفسه.

وهناك مقارنة ممتازة بين نظام الاقتصاد الحر والنظام الاشتراكي يمكن عقدها باستخدام دولة كوبا كمثال. فقبل أن يتولى كاسترو والاشتراكية مقاليد الأمور في البلاد عام ١٩٥٨، كان متوسط الدخل السنوي للعامل الكوبي يصل إلى ٤٧٥ دولاراً تقريباً، وكان كل شيء متوفراً بكثرة، ولم يكن هناك ما يسمى بتوزيع المؤن، وكان كل فرد يستطيع السفر كيفما شاء. واليوم، انتهى ما كان يعرف بالحرية الشخصية هناك، وأصبح الأمل والطموح الفردي مجرداً من الماضي. وفي ظل النظام الاشتراكي، أصبح متوسط الدخل السنوي للعامل الكوبي في عام ١٩٧٤ ٣٢٥ دولاراً تقريباً، وهو مبلغ قيمته الشرائية تمثل أقل من ثلث القيمة الشرائية لمبلغ ٤٧٥ دولاراً في عام ١٩٥٨. واليوم، أصبح متوسط دخل الكوبيين مجرد نسبة ضئيلة لا تكاد تذكر مما كان عليه الدخل قبل مجيء كاسترو. وأصبحت جميع رحلات السفر مقيدة وأصبح من العسير مغادرة البلاد. لقد أوقف كاسترو الهجرة بعد تخلي آلاف الكوبيين المحبين للحرية عن كل شيء كانوا يمتلكونه في مقابل الحرية التي وجدوها في أمريكا.

نظرية الضفدع

بينما نتناول مشكلات أمريكا، أجد أنني أشعر بالقلق تجاه مجموعتين من الأمريكيين. إحدى هاتين المجموعتين تشبه الإنسان الذي يرفض الخضوع لفحص طبي لأنه يشك في أنه مصاب بالسرطان. إنه ينكر المشكلات بشكل عمياني قائلاً: "أمريكا لا تعاني أية مشكلات"، أو "لا تقلق، لقد استطاعت أمريكا دائماً التغلب على جميع المصاعب؛ لا تحدثني عن المشاكل". ويقول أفراد المجموعة الثانية: "حسناً، وما الذي يمكنني عمله؟ إنني وحدي، وقد فات الأوان الآن".

لو أن بيتك كان يحترق، فمن المؤكد أنك كنت سترغب في أن تعلم بشأن هذا بحيث يمكنك أن تمسك بدلو من الماء لتلقي به في محاولة لإطفاء النار. والغرض من هذا الفصل هو إعلامك بأن بيتك (أمريكا) يحترق، ومنحك العديد من دلاء الماء حتى تتمكن من المساعدة في إطفاء النار. لقد بدأت النار التي تحرق أمريكا بطريقة مشابهة كثيراً لطريقة سلق الضفادع.

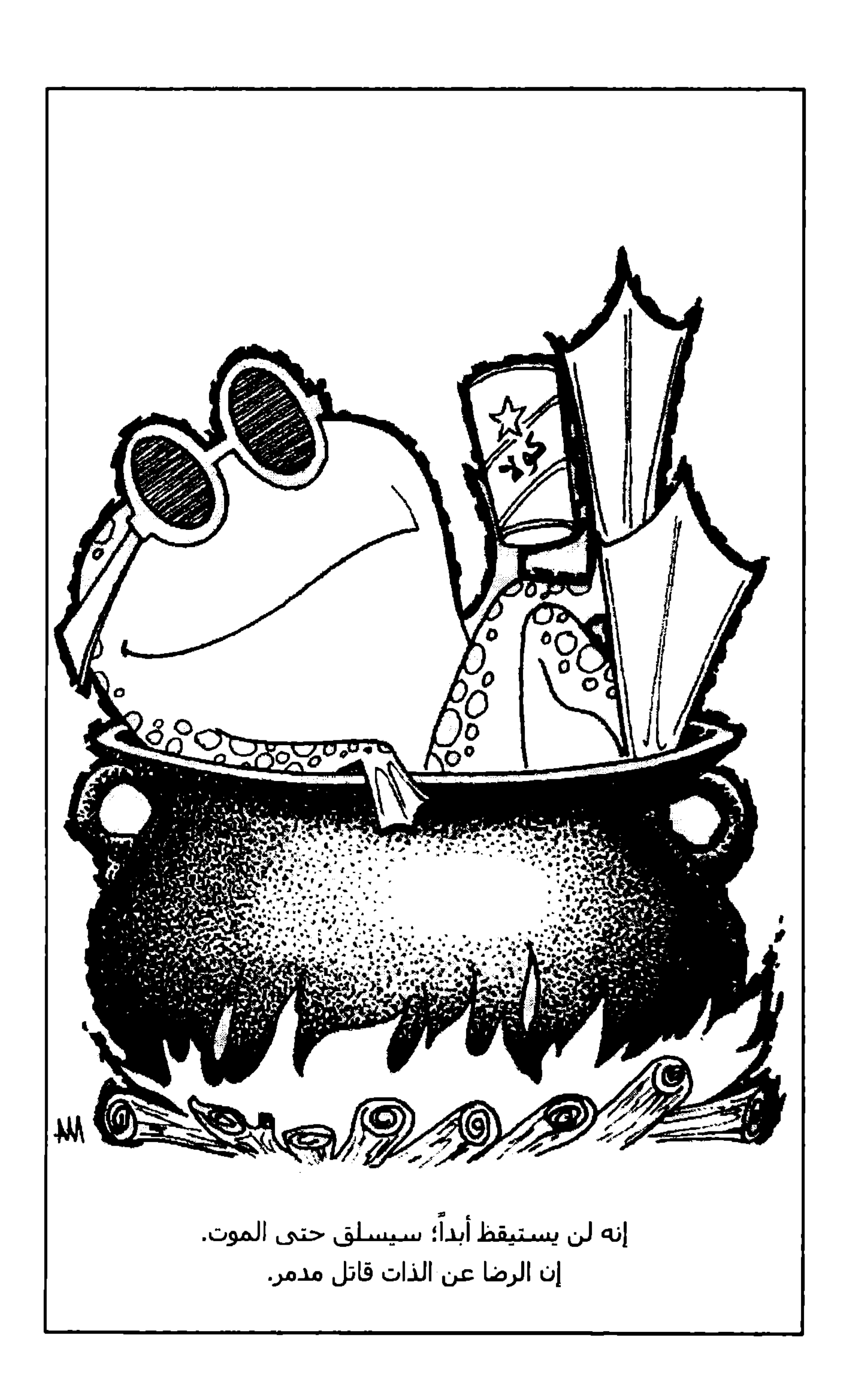
إنك لا تستطيع أن تسلق ضفدعاً بإلقائه في الماء المغلي لأنه سيقفز خارجاً بسرعة أكبر من

سرعة إلقائك به في الماء. ولكن يمكنك أن تضعه في ماء بارد ثم توقد النار عليه. وبينما يبدأ الماء في اكتساب الدفء تدريجياً، يسترخي الضفدع ويأخذ سِنَةً من النوم. وأنت تعلم باقي القصة. إنه لا يستيقظ أبداً، إذ يتم سلقه حتى الموت.

إن العدو اليوم لن يهاجم أمريكا مباشرة. لقد استخدمت ألمانيا -في الحرب العالمية الأولى- واليابان -في الحرب العالمية الثانية- أسلوب الهجوم المباشر وكانت النتائج كارثية بالنسبة للبلدين. إن العدو الذي تواجهه أمريكا اليوم أكثر مكراً ودهاءً بكثير وأكثر قوة وخطورة من ألمانيا أو اليابان بشكل هائل. ولم يعد العدو الرئيسي هو الشيوعية، برغم أن كوبا مازالت بمثابة شوكة في الظهر، وكل من الصين وكوريا الشمالية عدوانيتان وتشكلان تهديداً بطريقتهما الخاصة. لقد بدأت الشيوعية تحت راية أخرى في ثلاثينيات القرن العشرين. وفي ذلك الزمان، كانت هناك محاولات لإقناع الأمريكيين بمفهوم "الغداء المجاني" وبإمكانية زيادة ثرواتهم عن طريق توزيعها من خلال حكومة مركزية في واشنطن. لذا فقد بدأ الأمريكيون ينتخبون الساسة الأكثر "وعوداً" لشغل المناصب السياسية. لقد كان "الضفدع الأمريكي" في الماء، وكانت النار موقدة.

العديد من الأمريكيين يقولون بمرح وسعادة إن الأمريكيين تمكنوا دائماً من تجاوز أشد الظروف وأحلك الأزمات. لقد كان هذا صحيحاً في الماضي، ولكنني اليوم أشعر بالقلق. إن في أمريكا الآن أكثر من ٢٠٠ مليون أمريكي لم يعاصروا مواجهة فترة الكساد الأعظم في ثلاثينيات القرن العشرين. إننا نعلم كيف يتعامل هؤلاء مع النجاح والرخاء والازدهار، ولكننا واقعياً لا نعلم كيف يمكن أن يتعاملوا مع المحن والشدائد. ونفس هذا العدد من الأمريكيين لم يعاصروا أبداً فترات الحروب الكبرى. لقد كانت الحرب الكورية بمثابة مأزق محرج، وكانت حرب فيتنام كارثة محققة. إنهم لا يعلمون حلاوة مذاق النصر ولا يعلمون نشوة وبهجة رؤية الشعب الحر وهو يحتضن أبطاله ومحرريه.

إنني أشعر بالقلق لأن أكثر من ٩٦ مليون أمريكي تحت سن ٢٥ عاماً، ولأن الشباب البالغ من العمر ١٨ عاماً قد شاهد التليفزيون لمدة ١٧,٠٠٠ ساعة في المتوسط، واستمع إلى الموسيقى لمدة ١١,٠٠٠ ساعة في المتوسط، وشاهد عدداً لا حصر له من الأفلام السينمائية. وفي خلال هذه الفترة، يكون قد شاهد ٤٠,٠٠٠ جريمة قتل، وآلافاً من جرائم الاغتصاب وعمليات الإغراء والإغواء، واستمع إلى عدد "لا محدود" من كلمات الفحش والبذاءة والإباحية. ووفقاً لما أورده المعهد القومي للصحة الذهنية National Institute of Mental Health، هناك أدلة مؤكدة كثيرة على أن التسلية العنيفة تولد سلوكيات عنيفة. وقد وجدت دراسة أجرتها محطة أيه بي سي ABC أن ما يتراوح بين ٢٢ و ٣٤ بالمائة من المجرمين الشباب الذين تم إيداعهم السجن بسبب ارتكاب جرائم عنف قالوا إنهم كانوا يحاكون أساليب الجرائم التي تعلموها من مشاهدة برامج التليفزيون بشكل غير واع. وليست تلك بالتأكيد هي الطريقة التي يمكن بها بناء الإصرار أو السمات الشخصية الإيجابية.



إنه لن يستيقظ أبداً؛ سيسلق حتى الموت.
إن الرضا عن الذات قاتل مدمر.

الكذبات الكبرى

خلال صفحات هذا الكتاب، أكدت مراراً وتكراراً على مبدأ "كما تزرع تحصد". ولكي أوضح لك أثر رؤية أو سماع أي شيء بشكل متكرر، من فضلك أكمل العبارات التالية: مذاق وينستون رائع كما ——. بيبسي كولا تقهر ——، اثنتا عشرة أوقية ——. اشرب كوكاكولا، ——. والآن راجع إجاباتك في صفحة لاحقاً في هذا الفصل. تلك الإعلانات التجارية كانت تبث على شاشات التليفزيون الأمريكي منذ أكثر من ٣٥ عاماً مضت، ولكن احتمالات تذكرك لها وإكمال العبارات بشكل صحيح كبيرة للغاية إذا كنت تتجاوز الأربعين من العمر. إنك تتذكر وتصدق أي شيء تقريباً إذا سمعته لعدد كاف من المرات.

منذ خمسة وستين عاماً مضت، أثبت أدولف هتلر بشكل حاسم أن الجماهير تصدق "الكذبة الكبرى" إذا ألقيتها على مسامعهم لعدد كافٍ من المرات.

دعنا نتأمل الأكذوبة الأمريكية الكبرى رقم ١: على مدار الخمسين عاماً الماضية، الليبراليون المتحررون ظلوا يخبرونني بأن جيلي قد تعلم أن الجنس شيء قذر؛ لكن هل عُلمنا ذلك فعلاً؟ منحتني دراسة استطلاعية أجريت على أبناء جيلي إجابة نافية لهذا تماماً. فعندما كان يتم تعليم أو مناقشة أي شيء عن الجنس تم إخبارنا بأن الجنس شيء خاص ومقدس وبين الرجل وزوجته. التعاليم السماوية تؤكد على قدسية وجمال العلاقات الجنسية بين الرجل وزوجته. وتعرفها بأنها أكبر تعبير عن الاعتزاز والانسجام البشري، وأنها تتجاوز مجرد فكرة التناسل. لكن الليبراليين كانوا يقولون: حيث إن الجنس ليس شيئاً قذراً، فإنه يمكن ممارسته مع أي شخص طالما أن العلاقة ذات معنى ومغزى.

وهذا معناه الذهاب إلى العشاء قبل الذهاب إلى الفراش!

الأكذوبة الأمريكية الكبرى رقم ٢: خلال السنوات الخمسين الماضية أُخبرنا أكثر من مرة بأن "الفقر يولد الجريمة". لكن في عام ١٩٤٠، وبعد عقد كامل من أشد انكماش اقتصادي في تاريخ الولايات المتحدة، كان معدل الجريمة أقل مما كان عليه في البداية. كندا هي الأخرى مرت بنفس التجربة. ومن الملاحظ أنه لم تكن هناك دراسة أكيدة تشير إلى أن هناك علاقة بين الجريمة والفقر. فالجريمة تتعلق بالشخصية والاستقامة. فما نعلمه لأطفالنا يحدد ما إذا كانوا سيصبحون مذعنين للقانون أو مخالفين له.

ما الذي يتم تعليمه للأطفال؟ يشاهد الأطفال التليفزيون بالملايين حيث يتم الإعلان عن القهوة الفورية والشاي الفوري والبطاطس الفورية والسعادة الفورية والنجاح الفوري والرضا الفوري. ولا مفر من أن الأطفال سيشكلون فكرة مختلة عن النجاح الحقيقي والسعادة الحقيقية، إضافة إلى ما يتضمنه الحصول على السيارة الكبيرة والبيت الكبير وحمام السباحة... إلخ.

والأطفال الفقراء حتماً يقارنون الأشياء التي ليست لديهم بتلك المعروضة على شاشة

التليفزيون، ويشعرون بفقرهم. اربط هذا بحقيقة أن المجتمع يخبرهم بأن الفقر يولد الجريمة وتكون بذلك قد غرست أولى بذور العمل الإجرامي.

الأكذوبة الأمريكية الكبرى رقم ٣: الزيادة السكانية تعني الفقر، والهند خير دليل على ذلك. هل هذا صحيح؟ الهند تعاني الفقر. وإنجلترا لديها كثافة سكانية أعلى لكل ميل مربع وهولندا لديها كثافة سكانية تزيد على الهند بنسبة ٥٠٪، لكن لدى كل منهما مستوى معيشة مرتفع. وإفريقيا لديها كثافة سكانية منخفضة، ولكنها تعاني من حالة فقر بالغة. وأمريكا لديها كثافة سكانية منخفضة ومستوى معيشة مرتفع بشكل هائل. إذن السكان يمكن أن يكونوا أحد العوامل، ولكن ليسوا العامل الوحيد.

لكن الأكذوبة الكبرى هذه تم استخدامها لدعم قوانين الإجهاض التحررية والتشجيع على تقليل الإنجاب في أمريكا مما أدى إلى النتيجة التي ملخصها أنه في عام ١٩٧٥ معدل المواليد في الولايات المتحدة كان يمثل ١,٩٪ فقط. وفي عام ١٩٩٧، معدل المواليد كان يمثل ١,٤٥٪، ونحن في حاجة إلى ٢,١٪ من أجل زيادة أعداد السكان في بلادنا.

حالياً نحن لدينا أعلى نسبة لكبار السن في التاريخ. هم يستحقون ويطلبون ويحظون بمستوى أعلى من المعيشة. هذا مناسب، لكن تلك المزايا الإضافية يتم توفيرها من خلال أقل نسبة عمال في تاريخنا، وهذه الأرقام تزداد كل عام. نحن في حاجة إلى المزيد من الأمريكيين المخلصين الذين يربون أطفالهم على مراقبة الضمير وطاعة القانون. وهؤلاء الأطفال عندما يتم تعليمهم وتحفيزهم ومنحهم الحب يكونون بمثابة حل للمشكلة وليسوا سبباً لها. بالتأكيد هم أملنا الوحيد لحل مشكلات المستقبل.

نعم، لدينا مشكلات بالفعل

أشعر بالقلق إزاء الإهدار الهائل الذي يحدث في الإنفاق الحكومي خصوصاً من أجل البرامج التي من بينها البرنامج الخاص بدراسة آثار تدخين الماريجوانا على الطلاب الذكور وهم يشاهدون أفلام الجنس (١٢١٠٠٠ دولار). وخمسون ألف دولار حصلت عليها إيريكا جونج كي تؤلف كتاب Fear of Flying. ومليونا دولار أنفقت لشراء يخت لـ "تيتو مارشال" من يوغوسلافيا. هذه المبالغ لا تساوي شيئاً عند مقارنتها بالسبعة بلايين دولار التي نمنحها كمساعدة أجنبية للدول الست التي قامت بتصدير الأفيون إلينا بقيمة تبلغ ٢٢ بليون دولار. عادة ما أستخدم بوعي وعن عمد كلمة "غباء" لوصف تلك السياسة التي تتيح لأمريكا إرسال بلايين الدولارات لبناء تلك الدول. فهي بدورها تأخذ مالنا -وبدون كلمة شكر في كثير من الأحيان- وتشحن الهروين والكوكايين إلى أمريكا لتدميرها.

خطاب ترسله لأحد أعضاء الكونجرس يمكن أن يكون له تأثير. فنحن نعرف أن الرأي العام له ثقله. فعندما بدأ الأمريكيون ورجال الأعمال الأمريكيون في مقاطعة البضائع الفرنسية

كاعتراض على تصنيع وتصدير الهروين من مرسيليا بفرنسا إلى الولايات المتحدة، حدث شيء مثير. فقد تمكن الفرنسيون من إيجاد معامل لإنتاج الهروين في ستة أشهر أكثر مما وجدوه ودمروه في السنوات العشر السابقة لها.

أشعر بالقلق إزاء القوانين التي تتطلب من أي أمريكي أن يلتحق بأي منظمة أو نقابة أو اتحاد من أجل الحصول على وظيفة. فنظرياً هذه القوانين تم إقرارها من أجل مصلحة الأشخاص العاملين. لكنها لم تعمل بهذه الطريقة لأن الولايات التي لديها قوانين الحق في العمل بها معدل بطالة أقل من الولايات التي بها قوانين ضرورة انضمام العاملين إلى النقابات.

كذلك فإنني أشعر بالقلق إزاء الجريمة وإجبار الطلاب السود على الالتحاق بمدارس الطلاب البيض وتزايد معدل التقصير والإهمال وارتفاع معدل الجريمة بين النساء والزيادة المستمرة لتعاطي المخدرات وتناول الكحوليات والمقامرة ومشاهدة أفلام الجنس والكثير غيرها من المشكلات، لكنني على قناعة من أن هناك حلاً لهذه المشكلات.

وأشعر بقلق خاص إزاء الشباب الأمريكي الذي ليس مقتنعاً بنظام الاقتصاد الأمريكي الحر. فوفقاً للغرفة التجارية بالولايات المتحدة ومعهد برينستون للأبحاث، ٧٦٪ من طلاب المدارس الثانوية لا يؤمنون بفكرة الربحية و٥٠٪ منهم تقريباً لا يمكن أن يعطوك حتى ميزة واحدة تتمتع بها الاشتراكية على الشيوعية. ثلاثة وستون بالمائة من طلاب المدارس الثانوية الأمريكيين يشعرون بأن الحكومة الفيدرالية ينبغي أن تكون مالكة للبنوك والسكك الحديدية وشركات الحديد والصلب. واثنان وستون بالمائة لا يؤمنون بفكرة أن العامل ينبغي أن يبذل قصارى جهده في الإنتاج، والذي يعد صورة أخرى من صور عدم الأمانة. هذه الأشياء مخيفة، لكن لا تلق باللوم على الأطفال. فالخطأ خطؤنا. فنحن نؤلف الكتب ونبني المدارس وندفع رواتب المعلمين ونمتلك محطات الإذاعة وكذلك الصحف والمجلات. نحن المسئولون عن تعليم أبنائنا وبناتنا ميزات نظام الاقتصاد الحر.

ما الذي تستطيع عمله؟

لحسن الحظ، لم يكن التوقيت أبداً أفضل من التوقيت الحالي لأن الأمريكيين يبدءون في التأكيد على الأشياء الإيجابية. فعبر الولايات المتحدة بأكملها الأدلة توضح أن الأمريكيين المعنيين يثبتون وجودهم ويعبرون عن أنفسهم حتى يتم سماعهم ويدرسون كي يتعلموا ويعملون لإحداث تغييرات دعت الحاجة إليها طويلاً. وفي العامين الماضيين، رأيت عدداً من النساء والرجال المخلصين الذين يشاركون في محاربة الغش والفساد يفوق عدد من شاركوا في ذلك في الأعوام العشرة السابقة. هذا أمر مشجع.

أيضاً فقد رأيت الشباب بأعداد كبيرة أصبحوا على استعداد لمواجهة الواقع. فالركود الاقتصادي وقلة الوظائف اللذان جعلا الكثيرين يدركون أن المطالبة برواتب وظروف مستحيلة

من صاحب العمل المحتمل الذي يعاني من أجل البقاء قللت من أملهم في الحصول على وظيفة في الوقت الذي ينافسهم عليها الكثيرون غيرهم الذين يكونون مؤهلين بشكل أفضل لهذه الوظيفة. والأهم من ذلك أن الكثيرين منهم أخيراً أصبحوا يدركون أن من يعملون فقط في المجال الذي يحبونه قلما يسعدون بما يفعلونه. وهذا أيضاً أمر مشجع.

أيضاً من الأمور المشجعة أن تسمع المزيد والمزيد من المحامين الحكوميين الليبراليين يعترفون علناً بأن المزيد من الإنفاق والمشاركة الحكومية ليس هو الحل، وأن الاعتماد على النفس هو السمة المميزة للوقت الحالي، وأن الفرد هو المسئول عن تصرفاته وسعادته الشخصية.

لكن الحل مستور في الجمل الأربع الأخيرة للكلمة التي كان من المفترض أن يلقيها الرئيس كيندي في دالاس بولاية تكساس في اليوم الذي تم اغتياله فيه.

نحن في هذا البلد وفي هذا الجيل مقدر لنا وليس باختيارنا أن نكون حراس الحرية في هذا العالم. ولذلك مطلوب منا أن نكون أهلاً لهذه القوة وتلك المسئولية، وأن نمارس قوتنا بحكمة وتعقل، وأن نحقق في عصرنا ومن أجل جميع العصور الرؤية القديمة للسلام المتحقق على الأرض والخير للإنسانية جمعاء. ينبغي أن يكون هذا هدفنا دوماً وعدالة دعوتنا ينبغي أن تكون أساساً لقوتنا".

هذا هو الأساس الذي بُني عليه هذا الوطن. وتلك هي الرسالة التي ينبغي أن نعود إليها، لأنه كما قال ويليام بيت: "إذا لم تحكم العدالة أفعال الإنسان، فسوف يحكمها الظلم". لحسن الحظ، الرجال والنساء الأمناء يعودون إلى الحقل السياسي. ومن المثير كذلك حقيقة أن القائمين على نشاط الكشافة يعلمون الأطفال الثقة بالله، والمنظمات المختلفة مثل بروميس كيبرز وويمين أوف فيث وأمريكان فاميلي أسوشياشن وفوكس أون ذا فاميلي تسعى جاهدة من أجل نشر الحرية القائمة على الأخلاق في مجتمعنا.

نحن في حاجة لأن نكون حاسمين وعادلين في سن القوانين. فلقد حاولنا بكل طريقة ممكنة في ظل حماسنا من أجل تحقيق العدالة أن نحمي المتهمين. والآن من أجل تحقيق العدالة للمجرم والضحية على السواء، ينبغي أن نتأمل حقوق كل منهما ونجعل المجرم، وليس الضحية، يدفع ثمن جريمته.

طريقة أخرى لحل مشكلات أمريكا تتمثل في أن نصبح ناشطين من الناحية السياسية. فكل منا ينبغي أن يكف عن قوله: "هؤلاء الساسة"، "هذا العضو في الكونجرس"، "هذا السناتور"، "عمدة المدينة هذا". ينبغي أن نحددهم بقولنا: "ممثلنا في الكونجرس"، "السناتور الخاص بنا"، "عمدة مدينتنا"، لأننا انتخبناهم؛ سواء بتأييدنا أو بعدم تأييدنا. هل أنت مهتم بمساعدة أمريكا؟ هل قمت بالتصويت و/أو بدعم المرشحين المؤهلين الذين يراقبون ضمائرهم في الانتخابات الأخيرة؟ الأمر لا يحتاج سوى ١٥٠ شخصاً مخلصاً ملتزمين بهدف معين لحشد الناس من أجل انتخاب عضو ما في الكونجرس. حتى بالرغم من أن المسئولين الرسميين هم

الذين يوافقون على إصدار القوانين، فإن المواطنين -مثلي ومثلك- هم الذين ينتخبون الأشخاص الذين يوافقون على إصدار هذه القوانين.

هناك شيء واحد يمكننا بل يتعين علينا أن نفعله جميعاً، وهذا الشيء هو تعزيز جمال وقدسية الأسرة كوحدة. فمن واقع التاريخ، ٨٨ حضارة حظيت بمكانة فائقة في تاريخ العالم. وبعض هذه الحضارات نما بسرعة وبعضها نما ببطء، لكن بدون استثناء، جميع هذه الحضارات سقطت في جيل واحد وجميعها سقط بعد انهيار الوحدة الأسرية. وفي جميع الحالات، تم التساهل بشأن المعايير الأخلاقية الأمر الذي أدى إلى الإباحية التي تبعتها الفواحش المختلفة مثل الزنا وتبادل الزوجات والشذوذ الجنسي. بالتأكيد أمريكا يمكن أن تتنبه وتتعلم من الأمثلة الثماني والثمانين التي سبقتها.

ارفعي يدك أيتها الحكومة

كناخبين، نحن في حاجة لأن نشارك شخصياً ونقوم بانتخاب الممثلين الرسميين الذين يكرسون أنفسهم لإبعاد الحكومة عن مجال التجارة والأعمال ويشجعون المزيد من رجال الأعمال على الانضمام في الحكومة. فنظرة واحدة إلى مصلحة البريد والرعاية الصحية والضمان الاجتماعي وعدد لا حصر له من البرامج الحكومية الأخرى سوف تقنع أي شخص بحقيقة أنه بالرغم من جهود عشرات الآلاف من الموظفين الحكوميين المخلصين الذين كرسوا حياتهم لخدمة أمريكا وشعبها بضمير، إلا أن الحكومة ببساطة لا تعرف الكيفية التي تدير بها مشروعاً.

الحاجة إلى المزيد من التوجيه والتشجيع في مبادئ التجارة والأعمال يكون واضحاً بشكل مؤلم عندما ننظر إلى التكلفة المتزايدة للحكومة وعدم كفاءتها النسبية. فمثلاً شركة إكسون يمكن أن تقوم بشحن جالون من الجازولين من هوستون بولاية تكساس إلى مدينة نيويورك أسرع وأرخص من إرسال مصلحة البريد الأمريكية خطاباً من دالاس إلى إف تي ورث، وتدفع ضرائب لا بأس بها على الأرباح. من جانب آخر، يكون عدد الخدمات التي تقدمها الحكومة (مثل الخدمات البريدية وغيرها) بقدر ما تمدها به الشركات الرابحة والأشخاص المنتجون من ضرائب ودعم.

العدد الصادر في عام ١٩٧٥ من مجلة Readers Digest يخبرنا بقصة مشابهة. ففي عام ١٩١٥ كان بإمكانك إجراء اتصال هاتفي بين نيويورك وسان فرانسيسكو مقابل ٢٠ دولاراً، أو ترسل ١٠٠٠ خطاب من الدرجة الأولى من نيويورك إلى سان فرانسيسكو. وفي عام ١٩٧٤، كان بإمكانك إجراء اتصال هاتفي بعد التاسعة مساءً بين نيويورك وسان فرانسيسكو مقابل ٦٥ سنتاً، أو تكتب خمسة خطابات من نيويورك إلى سان فرانسيسكو مقابل ٦٥ سنتاً. لذلك قامت الحكومة بخصخصة شركة الهاتف. (كما يقولون، البريد العادي لا يصلح للمراسلات العائلية)

والأمر الأخطر أن إحدى الدراسات بينت أن معدل إنتاجية الفرد في الساعة بالقطاع الحكومي يقل عن معدل إنتاجيته في القطاع الخاص بنسبة ٣٩٪. تسعة وثلاثون في المائة! لا عجب من أن ميزانيتنا القومية (بقليل من الاستثناءات) تتراكم عليها الديون بالبلايين عاماً بعد آخر.

تقرير تقدم

كمواطنين معنيين، نحن في حاجة لأن نعرض ونظهر التقدم بدلاً من المشكلة. إنني لا أؤمن بإخفاء المشكلات، ولكنني أؤمن بأن أفضل طريقة لحل مشكلة هي تحديدها. بعد ذلك نكون في حاجة لأن نتذكر أن الأمل والتشجيع هما العنصران الأساسيان في حل أي مشكلة. ولنأخذ مشكلة التفرقة العنصرية كمثال. فجميعنا يعرف المشكلة، ولكن معظمنا لا يعرف مدى التقدم الذي نحرزه نحو حلها. والنتيجة النهائية تكون اليأس من وجود حل لها والذي يدفع الكثيرين نحو ترك العمل على حلها.

لحسن الحظ، كثير من المواطنين والمنظمات والمؤسسات تعمل على حل مشكلة التفرقة العنصرية. وأبرز هذه المنظمات بروميس كيبرز التي أسسها بيل ماكارتني. السباقات التي كانت تُجرى في استادات كرة القدم في كل أنحاء البلاد جذبت ملايين الرجال. والهدف الرئيسي لهؤلاء الرجال هو أن يتحملوا مسئولياتهم ويحبون ويحترمون ويدعمون زوجاتهم وأطفالهم. والهدف الثاني لجميع الرجال هو العمل على تحقيق المصالحة والوفاق بين الأجناس المختلفة. لقد رأيت بنفسي مئات الرجال من كل جنس وعقيدة ولون يسيرون معاً جنباً إلى جنب ساعين لتحقيق هذا الهدف.

جنتل بن ويليامز وهو أمريكي من أصل أفريقي تم انتخابه كعقيد في عام ١٩٧٥. وقبل ذلك بثلاث عشرة سنة، طلب جيمس ميريديث وهو أمريكي آخر من أصل أفريقي حماية المشيرين الفيدراليين له كي يتمكن من حضور جامعة ميسيسبي. فالتحول الحادث فقط خلال ١٣ عاماً من الدعوة إلى قتل السود إلى التصويت لصالح جنتل بن كعقيد في الجيش يعد بمثابة تقدم هائل. لقد تخطينا عائقاً كبيراً وكل يوم المزيد والمزيد من الأمريكيين يدركون أن لون المرء لا دخل له في الشخصية والقلب والقدرة التي تكمن داخله.

الأمريكيون من أصل أفريقي حققوا المزيد من التقدم في السنوات الأربعين الأخيرة مقارنة بأي شعب آخر في التاريخ. نحن في حاجة لأن نذكر نقادنا المحليين والأجانب بأن أمريكا لديها عدد من أصحاب الملايين من أصل أفريقي ومن الدارسين من أصل أفريقي في الكليات يفوق عددهم في باقي العالم. لدينا مسئولون مرموقون من أصل أفريقي في جميع الخدمات وأيضاً يتزايد عددهم بشكل يومي في مجلس الوزراء ومجلس الشيوخ ورئاسة المدن. وعدد المحامين والمحاسبين وأساتذة الجامعات الأمريكيين من أصل أفريقي وغيرهم من المتخصصين تضاعف

في فترة عشر سنوات خلال الستينيات والسبعينيات واستمرت الزيادة خلال الثمانينيات والتسعينيات.

عدد خريجي الجامعة من أصل أفريقي ازداد بنسبة تفوق ١٠٠٪. وبين عامي ١٩٦٨ و١٩٧٣، عدد الأمريكيين من أصل أفريقي الذين يكسبون ١٥٠٠٠ دولار سنوياً تضاعف ثلاث مرات تقريباً. وفي عام ١٩٩٧، متوسط دخل زوجين شابين من أصل أفريقي كان يمثل ٨٦٪ من دخول نظرائهما من البيض. من الواضح أن كل شيء ليس عادلاً تماماً بالنسبة للأمريكيين من أصل أفريقي والأقليات الأخرى. لكن أسرع طريقة لتحقيق هذا التكافؤ تتمثل في التأكيد على التقدم والعمل بجد أكثر من أجل إزالة التفرقة العنصرية. وحيث إن اختبارات الحامض النووي أوضحت أننا جميعاً انحدرنا من امرأة واحدة -حواء- وهي حقيقة أخبرنا بها الله منذ زمن طويل، فإنني أؤمن بأن التفرقة العنصرية سوف تتضاءل بشكل هائل.

كن إيجابياً؛ خصوصاً بشأن المشكلات

في عامي ١٩٧٤ و ١٩٧٥، المتنبئون بالكوارث قالوا إن التضخم والركود الاقتصادي والبطالة معناها نهاية أمريكا. وقبل ذلك بعامين قرع هؤلاء ناقوس الخطر بسبب نقص الجازولين. وقبل ذلك بخمس سنوات، أعمال الشغب التي حدثت في الجامعات كانت ستدمرنا. لكنهم استغلوا فرصة فريدة من نوعها في ٤ أكتوبر عام ١٩٥٧، عندما وضع الروس سبوتنيك في مداره. لقد أخبرنا هؤلاء بأن: "الروس سوف يستحوذون على كل أسرارنا ويقللون من قوتنا وسيطرتنا ويسبقوننا في الهبوط على سطح القمر". لكن التاريخ أثبت أن سبوتنيك لم يعنِ نهاية أمريكا. في الواقع الروس أيقظونا من غفوتنا مثلما فعل اليابانيون معنا في عام ١٩٤١ عندما قاموا بمهاجمة بيرل هاربور. فبالرغم من بدايتهم المبكرة، إلا أننا فزنا بالسباق بسهولة.

الرسالة: منذ أعلنت أمريكا الاستقلال في عام ١٧٧٦، انهالت علينا آراء النقاد السلبيين الذين تنبئوا من وقت لآخر بأننا على وشك الفناء. لكن العلم الأمريكي لازال يرفرف فوق أمريكا الحرة.

لم يكن لدي أي خوف من الاقتصاد الروسي والقوة التكنولوجية. الخوف الذي كنت أحمله فعلاً كان من إخلاصهم وأيديولوجياتهم وأهدافهم الخاصة بغزو العالم. أحد أمثلة الكيفية التي تصنع بها تلك السمات فارقاً في الأداء الشخصي هي القصة الذاتية لبات ماتسدورف، صاحب الرقم القياسي الأسبق في الوثب العالي. لقد حقق الرقم القياسي في لقاء ثنائي مع الروس. والشيء المثير هو أنه قبل ذلك بستة أسابيع كان قد تعرض لهزيمة سيئة في منافسة بالكلية. لكن ضد الروس زاد ارتفاع قفزه بمقدار ٥,٥ بوصة مقارنة بمنافسة الكلية. أحد المذيعين المحبين للاستطلاع طلب من بات أن يوضح له سبب التحسن المثير في أدائه. ونظر بات إلى قميصه

وأشار إلى الحروف الثلاثة–USA– وقال: "لم أمثل شيئاً أعظم من هذا من قبل". هذا النوع من الفخر يمكن أن –بل ينبغي أن– يتم تنميته في نفوس ملايين الأمريكيين، صغاراً وكباراً.

خلال مشكلاتنا ونجاحاتنا ينبغي أن نحتفظ بروح الفكاهة. دعني أحفزك على أن تفتح كتاب التاريخ على عام ١٨٥٨ لتتأمل مشكلة حقيقية. فلم يكن هناك فقط نقص في زيت الحوت في هذا العام، ولكن كبار علماء الحيتان في العالم قالوا إن تلك الحيتان لم تعد تنتج زيوتاً بنفس الجودة التي كانت تنتجها بها في الماضي. والمتنبئون بالكوارث أخبروا الجميع بأن المصابيح سوف تُطفأ، وبأن أطفالنا سوف ينمون في حقبة من الظلام وبأن التعليم سوف يتدمر. ثم اكتشف أحد الأشخاص النفط.

وأنت تقرأ هذه الكلمات يمكن أن يكون هناك عدد هائل من الطوارئ والكوارث في حياتك الشخصية. لكن كما ذكر د. نورمان فينسنت بيل مراراً: "الأشخاص الوحيدون الذين ليست لديهم مشكلات هم سكان المقابر" (ثم استدرك بعد ذلك وفي عينيه وميض: "والبعض منهم لديه بالفعل مشكلات"). إذا كانت لديك مشكلات، فإن هذا ببساطة يعني أنك لا تزال حياً وكلما زادت مشكلاتك زاد معنى الحياة بالنسبة لك. بل إنه أشار إلى أن الحياة لن يكون لها طعم إذا لم يكن لديك مشكلات.

أيضاً نحن في حاجة إلى أن نتذكر أن بعض الخير يأتي من كل مشكلة. فأحد عشر ألفاً من حوادث الطرق السريعة التي تكون نتيجتها الوفاة تم تجنبها بسبب نقص الوقود في عام ١٩٧٤. والأمريكيون قللوا من رحلاتهم التي لا داعي لها وأصبحوا يقودون سياراتهم بعقلانية أكثر من أجل الاقتصاد في استهلاك الوقود. بالإضافة إلى ذلك، انشغلت بتحقيق الكفاية الذاتية في الطاقة وأنتجت سيارات أكثر كفاءة في استهلاك الوقود، الأمر الذي زاد عدد الأميال التي يتم قطعها لكل جالون. السمة الغالبة في الأزمات في اليابان هي مزيج من "الكوارث والفرص". لكن الفرص التي تتيحها أزمات أمريكا تفوق بكثير الكوارث التي تسببها تلك الأزمات، والتاريخ يشير إلى أن أمريكا تستفيد من كل محنة لتصنع منها نجاحاً.

الموارد في مقابل سعة الحيلة

الإخلاص الوطني سوف يمكننا من استغلال أعظم مورد طبيعي لدينا؛ مواطنونا الذين سوف يقومون بتنمية مواردنا الأخرى التي تمتلك منها أمريكا الكثير والكثير. وهذه الموارد تشمل ما مكتشف وغير مكتشف وما هو معروف وغير معروف. إنني أتفق مع د. بيلي راي كوكس بكلية هاردينج الذي يقول إن مشكلتنا الأساسية لا تتمثل في نقص الموارد ولكن في عدم استغلالها بشكل جيد.

احتياطي النفط والغاز لدينا ربما يتضاءل، لكن مواردنا المخبوءة سوف تعوض ذلك وأكثر. د.

كوكس يشير إلى أنه منذ ٣٠٠ سنة كان الناس يستخدمون الفحم كأحجار. ومنذ قرن كان يعتبر النفط بمثابة اللعنة السوداء ومنذ خمسة وثمانين عاماً لم يكن هناك استخدام معروف لليورانيوم.

لسوء الحظ، نحن لا نستغل الكثير من مواردنا المعروفة. فمقاطعة واحدة في وايومنج لديها احتياطي فحم يكفي لتوفير طاقة تفوق جميع احتياطي النفط والغاز في البلاد بأكملها. صحيح أن به نسبة عالية من الكبريت، ولكن التكنولوجيا الأمريكية على أعتاب إزالة هذا الكبريت والاستفادة منه. والطاقة الشمسية يتم تنميتها يومياً، وبعض الخبراء يشعرون بأنه من خلال تضافر الجهود يمكن أن يتم استخدامها في منازلنا ومكاتبنا في التدفئة والأغراض الأخرى في المستقبل القريب. أيضاً هناك احتمالات هائلة لعمليات التنقيب والبحث في البحار والمحيطات. وقائمة الموارد التي تحتاج إلى تنميتها لا نهاية لها. إنني على ثقة بأن البراعة الأمريكية سوف تحل مشكلة الطاقة وأي مشكلة أخرى نتسم بالإيجابية إزاء حلها.

لوح بالعلم ـبفخرـ دون اعتذار

كأمريكيين يتعين علينا أن نطالب بإعادة أبطالنا وتعاليمنا الأخلاقية إلى كتب التاريخ. وفقاً لمركز توماس جيفرسون رسيرش سنتر، عندما حظيت أمريكا بالاستقلال، كان الدين والأخلاق والقيم وتنمية الشخصية تمثل أكثر من ٩٠٪ من مناهجنا التعليمية. وبحلول عام ١٩٢٦ لم تكن النسبة تتجاوز ٦٪، واليوم أصبحت من ضآلتها غير قابلة للقياس تقريباً. التاريخ يثبت أنه إذا أعطينا أطفالنا أبطالاً ومبادئ أخلاقية يسيرون على نهجها، فإنهم سيفعلون ذلك. نحن في حاجة لأن نخبر أطفالنا منذ طفولتهم المبكرة عن أبطالنا السابقين. نحن في حاجة إلى أن نخبرهم بقصص أمريكا -عن عظمتها وروعتها- لأن روح أمريكا يمكن أن نستلهمها بالكيفية التي نتعلمها بها.

نحن في حاجة لأن ننصت -ونتأكد من أن الشباب ينصتون- إلى كلمات باتريك هنري الخالدة. إنها تقرع الآذان، وهي تسري عبر صفحات التاريخ عندما لوح بقبضة يده في وجه الملك جورج الثالث ونطق بهذه الكلمات الخالدة: "هل تساوي الحياة والأمن أن نرضى بالذل والعبودية من أجلهما؟ حاشا لله! إنني لا أدري أي سبيل يمكن أن يسلكه الآخرون، ولكن بالنسبة لي إما الحرية وإما الموت". النتيجة هي الشعور بالفخر والوطنية وغصة في الحلق. مأساة. حقاً إنها كذلك. لكن حب أمريكا يولد الرغبة في بناء أمريكا أفضل.

نحن في حاجة لأن نسمع جون بول جونز عندما انحرفت سفينته وتعطلت بعض أسلحته عن العمل، وهو يجيب نداء الأسطول البريطاني المتعجرف بالاستسلام. فبالرغم من أن خصمه كان يفوقه في العدة والعتاد إلا أن روحه التي لا تقهر استطاعت فعلاً التعامل مع الموقف عندما رد قائلاً: "لم أبدأ القتال بعد". ومن الواضح أنه لم يكن قد بدأ فعلاً لأن المعركة تحولت على

الفور وتم تحقيق انتصار مهم وحظيت أمريكا ببطل جديد كانت في حاجة ماسة إليه.

نحن في حاجة لأن نورد كلمات ناثان هيل الوطني الأمريكي الذي تم أسره كجاسوس كما ذكرت كتب التاريخ. فعندما عُرضت عليه حياة ترف ومنصب مرموق ومكانة اجتماعية رفيعة إذا هو استسلم، شمخ ناثان هيل بدون تردد وساعدنا جميعاً على الشموخ عندما كتب صفحة مهمة في التاريخ الأمريكي بإجابته الهادئة: "إنني حزين على أن لدي حياة واحدة أمنحها".

نحن في حاجة لأن نتوحد أكثر مع شعارنا الوطني؛ النسر عاري الرأس. فالنسر هو بالفعل رمز أمريكا. فعندما يخرج من البيضة على القمم الشامخة بين الريح والعوامل الطبيعية الأخرى، يتعلم النسر الصغير حماية نفسه في سن مبكرة. فعندما يحين الوقت له كي يجرب جناحيه، تدفع به الأم ليسقط من المنحدر الصخري كي يجبَر على الطيران.

والنسر مكتمل النمو يشعرنا بالجلال عندما ننظر إليه وهو يحلق عالياً في السماء ويطير لمسافات شاسعة بحثاً عن الطعام. ويمكن التعرف على مدى حدة بصره من خلال أن نعرف أنه على بعد ٥٠٠٠ قدم من الأرض يستطيع أن ينظر مباشرة إلى الشمس وفي اللحظة التالية مباشرة يحدد موقع فأر على بعد ميل تقريباً أسفل منه. النسر هو المخلوق الوحيد الذي يطير مباشرة نحو الضوء (الشمس) عندما يهاجمه عدد من الطيور الأصغر حجماً. يا له من درس يمكن أن يعلمه آباؤنا ومعلمونا لأبنائنا. وهذا الدرس هو أنه عندما ننمي شخصياتنا ونعيش باستقامة وأمانة، يمكننا أن نقف في نور الحقيقة ونهزم خصومنا عندما يتم الهجوم علينا بصورة ظالمة. بالنسبة لي، هذه هي صورة أمريكا التي كانت عليها دائماً وينبغي أن تظل عليها: دولة قوية بما يكفي لأن تنظر بجرأة في أعين أقوى الدول وفي نفس الوقت دولة رحيمة بما يكفي لأن تنظر إلى تلك الدول الصغيرة التي تحتاج إليها وتبسط لها يد العون أو تشملها في مظلتها، حسب ما يمليه الموقف. حتى تبقى أمريكا على هذا النحو، ينبغي أن نعلم أبناءنا قوتنا وإرثنا خلال حياتهم ككل.

ما الذي يتم تعليمه في مدارسنا؟ أحد مقررات التاريخ الحديثة الذي تم تدريسه في كاليفورنيا أفرز الاستنتاجات المذهلة التالية من جانب الطلاب. أبرهام لينكولن كان "عنصرياً" واليابانيون كانوا محقين في هجومهم على بيرل هاربور. ومن نافلة القول أنه عندما تعلم كتب التاريخ النشء الخزي والخجل من بلادهم، فإنهم (أي النشء) لن يحترموا أو يتعاونوا مع بلد يعتبرونها "عنصرية" (أفرزت لينكولن) أو مثيرة للحرب ("أثارت" الهجوم على بيرل هاربور).

نحن في حاجة لأن نعلم أطفالنا أن يحترموا العلم ويحترموا المبادئ والقيم الأمريكية في كل يوم. هل تتذكر ما قلناه عن تكرار شعارات وينستون وبيبسي كولا وغيرها، وكيف أن ما يتم غرسه في عقولنا يصبح جزءاً منا؟ إنني أقترح أن نغرس حب الوطن والولاء له من خلال النشيد

القومي ومن خلال نشر المبادئ والقيم الأمريكية بشكل يومي. فهذه الخطوات سوف تغرس حب أمريكا في نفوس وعقول النشء، وسوف يفخرون بأنهم أمريكيون.

أمريكا تتحدث

لكي أريك أمريكا التي أحبها، أود أن أدعوك إلى رحلة معي في خيالنا بينما نسافر بواسطة الطائرة النفاثة الكبرى، التي ترمز لأمريكا من نواح عديدة. أريدك أن تتعرف بشكل كامل على تلك البلد الجميلة الرائعة وبعض سكانها المميزين.

من دالاس، نتجه غرباً عبر السهول المليئة بالماشية والبترول، وهو طريق أسهم بالكثير في رخاء وازدهار أمريكا. ونطير فوق إلباسو، موطن لي ترافينو، الذي أصبح واحداً من أبرز لاعبي الجولف وأكثر الشخصيات تميزاً في أمريكا. ثم ننحرف شمالاً ونلقي نظرة طويلة متمعنة على الجمال الطبيعي لجراند كانيون، ونتوقف وقفة سريعة عند كارلسباد كافرنز، ثم نلقي نظرة على تميز صحراء موجافي، قبل أن نصل إلى مزارع الخضراوات والفاكهة المورقة الغنية في كاليفورنيا. وهنا نلتقي بريتشارد سيزانا الابن، وكارل كارشر، وروبرت باتشن.

وريتشارد سيزانا الابن هو رئيس شركة كيدكو إنك التي دخلت مجال العمل منذ أكثر قليلاً من عام، ولكنها أصبحت تحقق ربحاً الآن مقداره ٣٠٠٠ دولار شهرياً. لقد بدأ أصحاب الشركة بتعاقد ينص على قيامهم بكنس الشوارع الستة الرئيسية في سان دييجو كانتري إستات مقابل ١٥٠ دولاراً شهرياً. وقد توسعت الشركة عن طريق التعاقد على إزالة الروث من اسطبلات المنطقة البالغ عددها ١١٠ اسطبل يشرف عليها الأب، ثم يعيدون استخدام هذا الروث في صنع السماد، الذي يبيعونه ليتم استخدامه في المروج وملاعب الجولف المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي يبيع بها الموردون التجاريون. وبالمناسبة، فإن ريتشارد سيزانا الابن عمره ١٢ عاماً. ونائب رئيس الشركة هي أخته، البالغة من العمر ٩ سنوات. وسكرتيرة الشركة هي أخت أخرى بالغة من العمر ١١ عاماً، وأمينة المخزن هي أخت غير شقيقة بالغة من العمر ١٤ عاماً. تلك هي أمريكا. وذاك هو نظام الاقتصاد الحر.

ويعمل كارل كارشر، وهو من الغرب الأوسط في مجال المطاعم، ولديه إيمان راسخ بالله. وقد بدأ نجاحه المالي عندما راهن على نفسه وعلى نظام الاقتصاد الحر عن طريق رهن كل ما يمتلكه من أجل الحصول على رأس المال اللازم استثماره لكي يصبح رجل أعمال (وهذا يا أصدقائي يعني أنه رهن ممتلكاته التي ورثها منذ عام ١٩٤١ مقابل ٣٢٦ دولاراً لكي يشتري عربة هوت دوج). ومن هذه البداية المتواضعة، تمكن هذا الرجل الذي ترك المدرسة عندما كان في الصف الثامن من توسيع أعماله حتى أصبحت اليوم سلسلة مطاعم "كارلز جيه آر ريستورانتس" صاحبة نجاح هائل في الولايات المتحدة. من المنعش -ولكن ليس المدهش- أن نعرف أن كارل هو فتى عتيق الطراز تمكن من بناء حياة شخصية ناجحة (حيث لديه ١٢ من

البنين والبنات، ومتزوج منذ ٤٠ عاماً من سيدة تدعى مارجريت هينن)، وحياة عملية ناجحة قائمة على الإيمان، والحب، والشخصية، والصدق، والإخلاص، والاستقامة.

الأمريكي التالي الذي يعمل وفق نظام الاقتصاد الحر والذي يحب وطنه حباً منقطع النظير هو روبرت باتشن الذي يعمل سمساراً في مجال العقارات في سان ماتيو بولاية كاليفورنيا. بوب يحقق حالياً دخلاً مذهلاً، وقد حقق هذا الدخل لسنوات عديدة. صحيح أن بوب ليس أكثر سماسرة العقارات دخلاً، ولكنه لم ير قط منزلاً قام ببيعه لأنه كفيف، لذلك فإن هذا يعد إنجازاً. ولأنه يعيش ويعمل في ظل نظام الاقتصاد الحر في أمريكا، لا يكفل بوب باتشن نفسه فحسب، ولكن له إسهاماتٍ في المجتمع أيضاً. والسؤال هو: إذا كان بوب البالغ من العمر ١٢ عاماً والذي خرج من التعليم في سن مبكرة والفاقد لبصره يستطيع أن يصنع هذا الإنجاز في أمريكا، ألا تعتقد أنك تستطيع أن تحقق إنجازاً أكبر من ذلك؟ ألا ينبغي أن نتأكد من أن قصصاً مثل هذه تصل إلى كل شخص في أمريكا؟

أنصت؛ إلى بعض رجال الأعمال

لنعد إلى متن الطائرة ونشاهد منها المناظر المختلفة ونحن نطير فوق الساحل. لننظر إلى غابات الصنوبر العملاقة والأشجار ذات الخشب الأحمر قبل أن نتجه يميناً ونعبر جبال روكي المهيبة. الآن نحن نبصر من أعلى حقول القمح في كنساس ونبراسكا وإيلينوي التي ساعدت أمريكا في أن تكون سلة خبز للعالم. نحن نطير فوق شيكاغو، مسقط رأس موزع جرائد سابق كان يدعى كليمنت ستون الذي يعمل وفق نظام الاقتصاد الحر والذي فكر في فكرة أفضل وهي العمل بمجال التأمين وحقق من ورائها ثروة لازالت تقدر بثلاثين بليون دولار، بالرغم من حقيقة أنه أسهم بأكثر من ١٠٠ مليون دولار في منظمات وأهداف خيرية كثيرة. اليوم ستون يعرض أسرار نجاحه من خلال كتبه ومحاضراته وتسجيلاته.

ونحن نمضي في رحلتنا، نتحول نحو الشمال الشرقي عبر بحيرة متشجن وفي خلال دقائق نصل إلى أيدا بولاية متشجن، موطن ريتش دي فو وجاي فان أندل، اثنين من أكثر أنصار نظام الاقتصاد الحر نجاحاً اليوم. فإيمانهما بالنظام يقوم على أساس التجربة الشخصية. ففي عام ١٩٥٧، استحوذا على محطة خدمة وبدءا شركة آمواي التي تعد تقليصاً لأمريكان واي. رأس مالهما كان محدوداً ومشكلاتهما كانت عديدة، لكن إيمانهما غير المحدود بالله والوطن إضافة إلى قدرتهما الهائلة على العمل كان لهما الغلبة. شركة آمواي توزع منتجاتها حالياً في كافة أرجاء العالم؛ في الواقع، يمكننا القول بأن شركتهما لا تغيب عنها الشمس.

أنصت؛ إلى المهاجرين

المحطة التالية هي ديترويت بولاية متشجن، موطن إلونا زيمرزمان، وهي لاجئة مجرية كانت تعيش على الجذور وثمار العليق، هربت من الآسرين الشيوعيين عن طريق عبور أرضها الأصلية في الليل. لقد قابلت السيدة زيمرزمان في حفل توزيع جوائز ومكافآت حيث تم الثناء عليها باعتبارها سيدة مبيعات بارزة في مجال العقارات في ديترويت. وأنا أتحدث إليها، كان يتعين علي أن أنصت إليها بعناية شديدة لأنها كانت تتحدث بلهجة يصعب فهمها. ولكن عندما تحدثت، كان السبب وراء نجاحها واضحاً. إنها لا تبيع منزلاً على قطعة من الأرض، وإنما تبيع بيتاً على جزء من أرض أمريكا. كنت أتمنى أن تقابل إيلونا زيمرزمان وبعض اللاجئين الآخرين، بما في ذلك سام مور في ناشفايل بولاية تينيسي. إنهم كانوا سيعطونك بالفعل حديثاً عن الطريقة التي تختلف بها أمريكا عن غيرها من البلاد. سام هاجر إلى أمريكا من لبنان وبدموع في عينيه وامتنان في قلبه، يشجع الجميع على دعم البلد التي سمحت له بالانتقال من عامل نظافة في أحد المتاجر إلى رئيس مجلس إدارة شركة توماس نلسون ببلشينج كومباني.

أنصت؛ إلى ما فعله شخص واحد

من ديترويت، نطير جهة الجنوب عبر البراري الجميلة لكنتاكي وتلال تينيسي. نحن نطير فوق الطواحين الفولاذية في برمنجهام بولاية ألاباما في طريقنا إلى مونتجومري حيث نهبط لنقابل سيدة كانت قدماها تؤلمانها. فمنذ وقت ليس بطويل، روزا باركس جلست في مكان خاطئ في الأتوبيس. وأخبرها سائق الأتوبيس أن تتحرك إلى المقاعد الخلفية لتجلس هناك، ولكنها رفضت. منذ ذلك التاريخ -ولأن سيدة واحدة كانت تعمل في الحياكة رفضت النهوض والتحرك إلى الكراسي الخلفية- أثار ذلك غضب شعب بأكمله وتحرك من أجل التغيير. فانطلاقاً من هذا الموقف تولى مارتن لوثر كينج الدفاع عن السود وبدأت المطالبة بالحقوق المدنية لهم.

نترك مونتجومري بولاية ألاباما ونتجه إلى شارع آلكانيز ستريت في بنسكولا بولاية فلوريدا، حيث نشأ دانيال جيمس. والدة دانيال الحاصلة على شهادة الثانوية العامة ولديها الكثير من الحماس والطموح لأسرتها، لم تكن راضية عن مدارس السود في بنسكولا. لقد قامت بفتح مدرستها الخاصة التي جذبت ستين طالباً بمقابل مادي زهيد؛ وأحياناً بصورة مجانية لمن ليس لديهم هذا المقابل. هذا لم يؤهل مدرسة جيمس للحصول على عضوية Country Club، لكن كما قال دانيال جيمس: "لم نضطر أبداً إلى التماس المساعدات، فقد كنا قادرين على دعم أنفسنا وعلى أن تظل رءوسنا مرفوعة".

السيدة/ جيمس أخبرت أسرتها مراراً أن الفرصة ينبغي اغتنامها بسرعة. لقد قالت: "ينبغي عدم الانتظار، فلديك عدتك وأهدافك وغاياتك واستعدادك للتفاني في العمل. أنت على استعداد للانطلاق". لقد أوصت ولدها دانيال قائلة: "ينبغي ألا تنسحب؛ عليك أن تتأكد من أن أطفالك يحصلون على تعليم أفضل مما حصلت عليه".

ربما لا يكون اسم دانيال جيمس معروفاً بالنسبة لك، ولكن دون شك أنت تعرف اسم "تشابي" جيمس، الجنرال بالقوات الجوية الأمريكية، ورئيس قوات الدفاع الجوي لأمريكا الشمالية.

لا يمكنك أن تحقق كل شيء مرة واحدة، ولكن يمكنك أن تحقق ما تريد على مراحل. مجلة Guideposts بعددها الصادر في أبريل عام ١٩٧٤ تخبرنا بقصة ريتا وارين وهي مهاجرة إيطالية وصلت إلى الصف الخامس في التعليم. فعندما حولت ابنة ريتا من مدرسة أبراشية إلى مدرسة حكومية لا تتاح فيها حرية أداء العبادات، سألت والدتها ريتا قائلة: "أمي، إذا كانت امرأة واحدة (مادلين موري أوهير) لا تؤمن بحرية أداء العبادات استطاعت أن تحظر ذلك في مدرستنا، فلماذا لا تستطيع امرأة واحدة (أنت، يا أمي) تؤمن بحرية أداء العبادات أن تعيد تلك الحرية إلى المدرسة؟". عند هذه المرحلة حاربت ريتا اتحاد ولاية ماستشوستس وقامت بتعنيفهم بسهولة. إنها قصة طويلة ولكنها جميلة في ذات الوقت بدأت في مكتبة المدينة وتضمنت تعلم الإجراء القانوني الذي ينبغي اتباعه. لقد كانت هناك كثير من المحاولات والصعوبات بما في ذلك معارضة من قبل المحافظ، لكن بفضل ريتا وارين، أتيح لفترة من الوقت شيء من حرية أداء العبادات في ولاية ماستشوستس.

فكر فيما قرأته لتوك. امرأة واحدة غيرت التاريخ ونفعت الجنس البشري. وأنت شخص واحد. شخص واحد استطاع أن يحول (في التصويت) دون فوز آرون بير في انتخابات الرئاسة الأمريكية. وشخص واحد استطاع أن يحول دون اتهام أندرو جونسون ومساءلته أمام القضاء. شركات كثيرة مثل جنرال موتورز وفورد وديوبونت وأيه تي آند تي جميعها بدأت في عقل شخص واحد. لا عجب في أن باخ كتب يقول: "هناك ثلاثة أشياء عظيمة في هذا العالم؛ المحيط والجبل والإنسان المخلص". فقط سيدة واحدة مثل ريتا وارين في كل ولاية تستطيع أن تحرك الجبال وتحل الكثير من مشكلاتنا. ويمكننا صياغة ما قالته ابنة ريتا بأنه إذا كانت امرأة واحدة تؤمن بحرية أداء العبادات تستطيع أن تعيد حرية أداء العبادات في مدارس ماستشوستس، فبالتأكيد ٢٠٠ مليون شخص يؤمنون بهذه الحرية يمكن أن يعيدوها إلى بقية الولايات.

إذا كنت لا تزال في حالة تردد أو تساؤل عما ينبغي أن تفعله ومن أين تبدأ، فاقرأ ما يلي:

أمرنا معلمنا ببناء عالم أفضل وسألته كيف؟
فالعالم مكان مظلم بارد وبالغ التعقيد الآن.
وأنا صغير جداً وليس بإمكاني أن أفعل شيئاً.
لكن معلمي قال بحكمة: "فقط قم ببناء ذاتك بشكل أفضل".

فبناء ذاتك بشكل أفضل هو الخطوة الأولى لبناء أمريكا أفضل. الحل يبدأ بك، و"إذا شارك كل فرد في الحل، فلن يكون لدى أمريكا إلا عدد قليل من المشكلات".

أنصت؛ إلى الأبطال والمعوقين

من بنسكولا نتجه غرباً عبر المناطق الخضراء في ديب ساوث، المعروفة باسم بايبل بيلت. وننظر إلى أسفل منا إلى نيو أورليانز حيث إن أندرو جاكسون وأبطاله ذوي البشرة السوداء من ولاية تنيسي كتبوا فصلاً مثيراً في التاريخ الأمريكي. فقد استطاعوا هزيمة البريطانيين وحققوا احتراماً لأمريكا الناشئة بين القوى الأوروبية. من نيو أورليانز نتجه إلى سان أنتونيو ونتجول في الأراضي التاريخية لمعركة ألامو. فهناك استطاع كروكيت وباوي وجيريرو والعدد القليل من الأمريكيين المخلصين الذين وقفوا وقفتهم الشهيرة. إنهم أعطوا مثالاً يحتذى في معركتهم ضد الظلم؛ ذلك المثال الذي سيظل مطبوعاً إلى الأبد في أذهان من يريدون أن يكونوا أحراراً.

وأخيراً، دعنا نتوقف في واكو بولاية تكساس كي نتأمل شخصية جيمس برازلتون واكر. بريز واكر مثل ديفيد لوفتشيك من وينيبج بكندا يجسد المبادئ التي ناقشناها، ولذلك فإنني أردت أن تكون قصته هي القصة الأخيرة في هذا الكتاب. بريز اكتسب شهرة دولية كمؤلف يكتب عن الأسماك الاستوائية. وصوره موجودة على أغلفة الكثير من الإصدارات العالمية. وفي عام ١٩٦٨، حصل على جائزة واكو جايسيز في الخدمة المميزة وتم تكريمه كأحد الشباب البارزين في أمريكا. هو يستمتع بحياته المهنية كمؤلف ومتحدث ومصور؛ وكل هذا يحقق له دخلاً كبيراً.

هل تبدو قصة النجاح الأمريكية هذه مألوفة؟ لا، هي ليست كذلك. ففي سن ١٩، أصيب بريز بشلل الأطفال الذي أثر على رئتيه وعضلاته وأعصابه لدرجة أن أصبح جسده مشلولاً وأصبح يعتمد بشكل تام على وسيلة تنفس صناعي. هو يكتب نصوصه بمساعدة وسيلة مصممة له من قبل شركة جينرال إلكتريك يحملها في فمه.

من الواضح أن بريز حصل على الكثير من المساعدة والتشجيع من أناس كثيرين بمن فيهم أبواه المخلصان والرحيمان. هو يؤمن بأن الحياة هبة بلا ضمانات، وأنه يعيش في البلد الوحيد في العالم والوقت الوحيد في التاريخ اللذين يمكنه العيش فيهما. هو ليس لديه الكثير الذي يستخدمه، لكنه لا يدع ما هو محروم منه يمنعه من استخدام ما منحه الله إياه. هو لا يتعلل بعرجه الخاسر.

ينبغي أن نقنع الجميع

يمكنني أن أخبرك بألف قصة أخرى عن أناس يثبتون أن نظام الاقتصاد الحر هو أكثر الأنظمة الاقتصادية فعالية التي ابتكرها الإنسان. إنه نظام يعمل بفعالية لدرجة أنه حتى المنتفعون من نظام الإعاشة غير القادرين على الكسب ينتمون لنسبة الـ ٤٪ الأعلى دخلاً من سكان العالم. وهذا يعني أن أكثر من ستة بلايين شخص على سطح الأرض لا يعيشون بنفس الجودة التي يعيش بها هؤلاء المنتفعون من نظام الإعاشة بأمريكا.

بالرغم من جميع ميزات نظام الاقتصاد الحر، فإن أخطر خطأ يمكن أن نرتكبه هو أن نفترض. فنحن نفترض خطأ أننا لسنا مضطرين لأن نقنع شبابنا ومواطنينا بالميزات الواضحة والمكاسب المتصلة بأمريكا ونظام الاقتصاد الحر. فأقل ما يقال عن النتائج أنها كانت مزعجة ومحبطة. هذا الموقف أثار العنف والتمرد والعصيان والنزاع والأفعال والتعليقات التي تقلق آباءنا المؤسسين في قبورهم.

المفارقة هنا تتمثل في أننا لسنا مضطرين لأن نقنع الذين يفدون إلينا من بلدان أخرى بنظام الاقتصاد الحر. انظر إلى اللاجئين الكوبيين كمثال. كثيرون منهم انتظروا لسنوات لأن يقايضوا بكل شيء كانوا يملكونه من أجل تذكرة من هافانا إلى ميامي ونظام الاقتصاد الحر الذي تمثله أمريكا. وتأمل المهاجرين المجريين الذين رءوا أبناء جلدتهم يلقون بأنفسهم أمام الدبابات الروسية لأنهم كانوا يفضلون الموت على العبودية. هم ليسوا مجبرين على أن يتم إقناعهم بفضائل وميزات أمريكا. كما أننا لم نكن مضطرين لأن نقنع محتلي برلين الشرقية بأمريكا ونظام الاقتصاد الحر، لأنهم كانوا يستطيعون –قبل أن يُهدم السور– أن ينظروا من فوقه إلى ألمانيا الغربية ليروا الفارق.

لكن أصبح من الواضح تماماً أنه يتعين علينا أن نقنع أطفالنا بأمريكا ونظام الاقتصاد الحر لأن جيلاً واحداً فقط يقف بيننا وبين جميع الأنظمة الاقتصادية في العالم. بالمثل فإنه من الواضح أننا في حاجة لأن نقنع به هؤلاء المعلمين والأساتذة والساخرين الذين يقللون كثيراً من شأن النظام الذي يدعمهم ويقويهم. نحن في حاجة لأن نقنع قادة العمل وأعضاء الاتحادات بفكرة أن العامل ينبغي أن يكون لديه مطلق الحرية في العمل بقدر الجد والحماس الذي يرغب فيه من أجل صالح الجميع. هذا هو نظام الاقتصاد الحر. وهذه هي الطريقة الأمريكية.

نحن في حاجة لأن نخبر المزيد من مواطنينا –بعضهم مسئول نظرياً– بأن صراخهم وعويلهم بسبب "مشكلاتنا" تخرس صوت النظام الذي جعل من أمريكا أكثر دول العالم إنتاجية ورخاءً وثراءً.

نحن بحاجة أيضاً إلى إقناع موظفي الحكومة والمسئولين الكبار بحقيقة أن الحكومة لا تحقق

الدخل الكبير أو الرفاهية والازدهار. وإنما هي تبقى وتستمر لأن شعباً حراً يعمل فوق أرض حرة يدعم تلك الحكومة. نحن في حاجة لأن نقنع ممثلينا المنتخبين بالحقيقة البسيطة التي مفادها أن الحق في العمل والإنتاج بدون قيود حكومية ليس فقط حقاً من حقوقنا ولكنه مصدر قوتنا أيضاً. نظرة واحدة جيدة لأي بلد اشتراكي سوف تقنع أي مفكر واعٍ بأن **الاقتصاد الحر هو الطريق الوحيد الذي ينبغي السير فيه.**

في حب أمريكا

إذا كنت أبدو عاطفياً في حب أمريكا، فإنني أعترف بهذا الذنب لكنني معذور. فقد زرت الكثير من البلدان، لكن لم أر قط بلداً تقترب من أمريكا أو تشبهها. نحن البلد الوحيد الذي لديه طابور طويل من المهاجرين الذين ينتظرون القدوم إلينا، وليس لدينا أي عوائق تمنع أحداً يرغب في الرحيل. أمريكا والأمريكيون الذين أحبهم أعطوا وحدهم أكثر من ٧,٦ بليون دولار لأكبر عشرين منظمة خيرية في عام ١٩٩٨. أمريكا التي أحبها رحيمة جداً لدرجة أنها تستجيب بسخاء عندما تكون هناك مجاعة في أفريقيا وزلزال في تشيلي وإعصار في كوريا. أمريكا التي أحبها تتمتع بالفهم الجيد لدرجة أن أعداءنا الذين هزمناهم مثل اليابان وألمانيا وإيطاليا، حصلوا على بلايين الدولارات من أجل إعادة بناء بلادهم المدمرة.

أمريكا التي أحبها تنفق ملايين الدولارات على تطوير الأدوية والعقاقير والعلاج الذي سيفيد الجنس البشري من خلال العالم بأكمله. أمريكا التي أحبها طورت علاجاً لشلل الأطفال، ووجدت طريقة لإرسال البشر إلى القمر، وتعمل كل يوم في تطوير علاجات للسرطان وغيرها من الأمراض المستعصية. أمريكا التي أحبها بلد رحيمة وتتمتع بالقدرة على الفهم. إنها متماسكة للغاية لدرجة أنه حتى عندما تحدث فضائح مثل وترجيت، أي مواطن أمريكي يدرك أن الأفراد مسئولون وليس الحكومة أو نظام الاقتصاد الحر.

حقيقة فضيحة وترجيت وتعرض الرئيس للمساءلة أمام القضاء برأتا تماماً نظامنا الحكومي ونظام الاقتصاد الحر. فلأول مرة في تاريخنا، رئيس الدولة ونائبه (نيكسون وأجنيو)، اللذان تم انتخابهما بشكل كاسح، تنحيا عن منصبهما بسبب فضائح لا علاقة لها بالأمر. وبالرغم من هذه الحقيقة، فإن الانتقال إلى قيادتنا الجديدة لم يفتقد خطوة واحدة. فلم يكن هناك أعمال شغب أو إضراب أو مظاهرات أو فقدان القوة الدافعة. ومع ذلك بيل كلينتون رغم فضيحته، ظل في الرئاسة.

في رأيي، ليس هناك أدنى شك في أن أمريكا لازالت هي أرض الحرية. ولازالت هي أرض الشجعان. ولازالت هي الأرض التي يمكن أن يحصل فيها أي شخص على أي شيء يريد، بشرط أن يكون على استعداد لأن يتخذ الخطوات الضرورية. أجل، أنا على استعداد تام لأن أتخذ الخطوات الضرورية. أجل، أنا على قناعة تامة أنه بالرغم من أن بلدنا ليست مثالية.

إلا أنها تسبق أي بلد آخر على ظهر الأرض. إنها حقاً أمريكا الجميلة، وقد حان الوقت لأن ينهض كل أمريكي لديه ولاء ويعبر بحرية عن مشاعره تجاه الأرض التي تعد بمثابة آخر أمل في الحرية في عالم اليوم.

أمريكا بين يديك

حيث إننا أوشكنا على إكمال رحلتنا، يتعين علينا أن نستنتج أننا كأمريكيين لدينا بلد مذهل يقدم فرصاً غير محدودة مصحوبة بمسئوليات هائلة. فنحن اليوم القوة العظمى الوحيدة في العالم، ونحتاج إلى قبول هذه المسئولية والوفاء بها. وهذا سوف يكون ممكناً فقط بجماهير قوية وسليمة أخلاقياً تلتزم بالأمانة والرحمة والعدل.

حتى نضطلع بدورنا، نحن في حاجة لأن نصغي لكلمات جون آدمز، أحد آبائنا المؤسسين، الذي كتب يقول في ٢١ يونيو ١٧٧٦،

> سيدي العزيز، رجال الدولة يمكن أن يخططوا ويتنبئوا بالحرية، لكن الدين والأخلاق وحدهما هما اللذان يمكن أن يقررا المبادئ التي تقوم على أساسها الحرية بأمان. الأساس الوحيد لأي تشكيل حر هو الفضيلة، وإذا لم يتم تنمية هذا الأمر في نفوس شعبنا بدرجة تفوق المستوى الحالي، فربما يغيرون حكامهم وأشكال حكومتهم، ولكن في الغالب لن يحظوا بحرية دائمة.

لاحقاً في ٢ يونيو ١٧٧٨، كتب جون آدمز في مقالة له وهو في باريس:

> لا جدوى من المدارس والأكاديميات والجامعات إذا تم غرس مبادئ مهلهلة وعادات غير مسئولة لدى أطفالنا في السنوات الأولى من عمرهم. فرذائل وسلوكيات الآباء لا يمكن إخفاؤها عن الأطفال. كيف يكون ممكناً أن يمتلك الأطفال مجرد شعور بوجوب التزام الأخلاقيات أو اتباع تعاليم الدين إذا علموا منذ نعومة أظفارهم أن أمهاتهم لا تتسم بالولاء لآبائهم وآباؤهم لا يتسمون بالولاء لأمهاتهم؟

الرسالة: فقط الفضلاء من الناس هم الذين يستطيعون أن يحققوا القوة لأمريكا.

ونحن ندخل هذه الألفية، نقابل فرصاً لا نظير لها من أجل نقل رسالة الإيمان والأخلاق والشخصية والحرية. فطرق التواصل اليوم مثيرة فعلاً. ففي خلال ثوانٍ معدودة يمكننا أن نتواصل مع الناس في كافة أرجاء المعمورة. يمكننا أن نطلع على آخر مستجدات الأمور في التجارة والصناعة والسياسة وأي جانب آخر من جوانب حياتنا. يمكننا أن نتبادل المعلومات في كافة أوجه الحياة التي يمكن أن تفيد الكثيرين والكثيرين من الناس.

والجانب السلبي يتمثل في أن الإنترنت أصبحت الآن موبوءة بمواقع لا حصر لها لأفلام الجنس التي يسهل الوصول إليها ويصعب الخروج منها إذا لم تكن خبيراً بالكمبيوتر. وهذا

يمثل تهديداً خطيراً. فالتعرف على الغرباء على الإنترنت يمثل أحد أكثر الجوانب المخيفة للفضاء الإلكتروني اليوم وقد يؤدي إلى نتائج كارثية.

هذا هو سبب أننا كآباء ومواطنين نحتاج إلى أن نكون على حذر دائم. نحن نؤمن بحرية التعبير، ولكننا لا نؤمن بحرية مخالفة الأعراف والقوانين. وكما تقول مارجريت تاتشر: "حرية التعبير لا تشمل التحرر من المسئولية".

فقط ٤٩٪ من جميع المواطنين الأمريكيين المؤهلين للانتخاب قاموا بالتصويت في انتخابات الرئاسة عام ١٩٩٦. هذا يعني أن أقل من نصف الشعب هو الذي قرر مصير ومستقبل ملايين الأمريكيين. هؤلاء الذين لا يصوتون يفقدون حقهم في التعبير عن تضايقهم وشكواهم من أي شيء تفعله الحكومة. نحن في حاجة لدراسة القضايا والموضوعات. كما أننا في حاجة لأن نسأل ونستجوب من يسعون وراء المناصب العليا. ابحثوا عن الأشياء التي يؤمنون بها وعن قيمهم. بعد ذلك ينبغي علينا أن ندعم من لديهم قيم مشابهة لقيمنا ومن لديهم تاريخ يثبت أنهم يلتزمون بما يعدون به. فكثير من الناس يعطون وعوداً كثيرة وينسونها على الفور بمجرد وصولهم إلى المنصب. نحن في حاجة لأن نراقب ونقيم المسئولين الكبار الذين تم انتخابهم. والشخص الذي اتضح كذبه علينا ووعدنا بأكثر مما يستطيع أن يقدم لنا ينبغي ألا يعود إلى منصبه مرة أخرى.

الخبر الطيب أن الكثيرين من أفراد الشعب على وعي الآن بأن لدينا عدداً هائلاً من الأشخاص المفلسين أخلاقياً بدءاً من البيت الأبيض. فلحسن الحظ معظم أفراد الشعب يتفقون الآن على أن القيم شيء مهم وأن بعض الأشياء صحيح وبعضها خطأ. فليست جميع الأشياء "نسبية". فلن يقوم أحد بتعيين كاتب حسابات "أمين نسبياً". كما أنه لا يمكن أن تقوم حياة زوجية هانئة ومستقرة إذا كان المشاركان فيها "مخلصين نسبياً".

هناك منظمات ومؤسسات خيرية تقدم الكثير من الخير. فمنظمة بروميس كيبرز كما ذكرت سابقاً، أوصلت لعدة ملايين من الرجال رسالة مفادها أن التفرقة العنصرية وصمة عار على جبين مجتمعنا. كذلك فإنها تؤكد بشكل كبير على حقيقة أن الرجال في حاجة لأن يضطلعوا بمسئولياتهم عندما يكونوا آباءً؛ فهم مسئولون مسئولية كبيرة عن مهامهم كرجال وعن الاهتمام بأطفالهم.

هناك منظمة أخرى تحقق الكثير من الخير وتُدعى "ويمين أوف فيث". أكثر من مليون سيدة حضرت ندوات هذه المنظمة، وحركتها حققت نجاحاً. وهؤلاء النساء يتم تشجيعهن وتعليمهن وتوجيههن. ونتيجة لذلك هن يصبحن أكثر التزاماً لأسرهن وأزواجهن ويصنعن فارقاً في مجتمعاتهن.

مآسي إطلاق النار في المدارس والجامعات والقتل العشوائي والانفجارات في الألعاب الأوليمبية وغيرها من أعمال العنف الأخرى جعلتنا ندرك أننا في حاجة لأن نبادر بإجراءات

تحل هذه المشكلات. نحن في حاجة لجعل الناس يتحملون المسئولية ويحاسَبون. كما أننا في حاجة لأن نعلم السلوكيات الإيجابية في بيوتنا ونعززها في مدارسنا. وكما ذكرنا من قبل، شركتنا الخاصة لها برامج مدرسية يتم تمويلها جزئياً من قبل مؤسسة Living to Change Lives Foundation من أجل تعليم الأمانة والاستقامة والصدق والأخلاق الحميدة والعمل الجاد والمسئولية والالتزام والتوجه العقلي السليم وغيرها من السمات الشخصية الجوهرية. والنتائج كانت مذهلة.

كثير من الشركات والأفراد اليوم لهم إسهامات في مؤسسة Living to Change Lives Foundation التي سوف تمكننا من تعليم هذه القيم في المزيد والمزيد من مدارسنا. فعالم التجارة والأعمال يحتضن في سعادة مفهوم القدرة على تعيين المزيد والمزيد من الموظفين ذوي السمات الشخصية الإيجابية.

صحيح أن هناك الكثير من الأشياء الطيبة تحدث في أمريكا اليوم، لكن كل مواطن يحتاج إلى أن يكون مهتماً بالوجهة التي نسير نحوها، حتى نضع الأشخاص الملائمين في المناصب والمقررات التعليمية المناسبة في المدارس في نفس الوقت الذي نشجع فيه وسائل الإعلام من خلال معلنيها على أن تصبح مسئولة في برامجها. ينبغي أن نعترض على صور الفحش والبذاءة والعنف التي يتم عرضها كثيراً على شاشة التليفزيون: القتل السادي ومشاهد الجنس والعنف البدني تشكل جزءاً من الكثير من البرامج.

الشيء المحزن أن المجموعة الجديدة التي تم عرضها في خريف عام ١٩٩٩، بالرغم من كل المعارضين، كانت هي الأسوأ على الإطلاق. أحد الأشياء الفعالة التي يمكن أن يفعلها الآباء هي الكتابة للمعلنين عندما يرون مشاهد خليعة أو صوراً للعنف على شاشة التليفزيون، وإحاطتهم علماً بأنهم سيتوقفون عن شراء منتجاتهم إذا هم استمروا في رعاية العروض من هذا اللون. هذه ليست رقابة. إنها تصميم من جانب الجمهور على عدم تمويل نشر المشاهد الخليعة وصور العنف على شاشة التليفزيون.

والسؤال هو: هل هذا يجدي؟ والإجابة: نعم. مقالان من صحيفة The American Family Association Journal نشرا حقيقة أن شركة دنكان توي كمباني، أكبر شركة مصنعة وموزعة للعب الأطفال في الولايات المتحدة، أنتجت إعلاناً يعرض إيماءة بذيئة سبع عشرة مرة في إعلان مدته ثلاثين ثانية. المقالات النقدية التي انتقدت الإعلان أثارت غضب القائمين على شركة دنكان الذين علقوا بالقول: "لن نخضع لهؤلاء المحتشمين المعتقدين أنهم أقوم أخلاقاً من غيرهم".

لكن عدداً من متاجر التجزئة الوطنية أيدت موقف الصحيفة بما فيها ١٧٠٠ منفذ من منافذ البيع ورفضت بيع لعب الأطفال. أتعرف ماذا حدث؟ شركة دنكان لإنتاج لعب الأطفال رأت أنه من غير المناسب الاستمرار في عرض هذا الإعلان.

أجل، روح المواطنة التي يتم إيقاظها يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي. فكثير من الناس سخروا مثلاً عندما بدأت مقاطعة ديزني لأول مرة. والجهات التي قامت بتنظيم المقاطعة، بما فيها صحيفة The American Family Association Journal، قالت إنها ستكون معركة طويلة. والنتيجة النهائية هي أنه في السنة الرابعة للمقاطعة، الربع الرابع للعام المالي كان الأسوأ في تاريخ ديزني، حيث هبط صافي الدخل بنسبة ٧١٪. ولازال هناك الكثير الذي ينبغي القيام به، ولكن كل خطوة تخطوها مهمة.

بالرغم من هذه الصعوبات، فإن لدي تفاؤلاً وثقة وإيماناً بأن الأمريكيين سوف يتخذون الإجراء الضروري لحماية قيمهم. فالكثيرون منهم يبدءون في إدراك حقيقة أن هناك شيئاً يمكن أن يفعله كل واحد منا؛ ويشاركون في إعادة أمريكا إلى القيم التي وصفها أجدادنا عندما فزنا بحريتنا.

ما الذي ستقوله؟

الأرجح أننا سوف نتقابل يوماً ما، لأنني أتحدث إلى عدد كبير من الناس وأنا أجتاز أرضنا مرات عديدة كل عام. وإذا تقابلنا، فإنني أتمنى أن ترحب بي وتخبرني بأنك قرأت هذا الكتاب. وما تخبرني به بعد ذلك سيطلعني على مدى فعاليته وتأثيره. فإذا أخبرتني بأنك استمتعت بالكتاب، فسوف أبتسم. لكن بصدق، أتمنى أن تقول أكثر من ذلك. فإذا أخبرتني بأنك استفدت الكثير من هذا الكتاب، فسوف أبتسم ابتسامة أكبر، لكن سأظل متمنياً أن تقول لي المزيد. وإذا أخبرتني بما فعلته وما تفعله من أجل بناء حياة أكثر ثراءً وإشباعاً منذ بدأت الكتاب، فسوف أشعر بالفرح والإثارة.

إنني أقول ذلك لأن هذا الكتاب لم يتم تأليفه من أجل المتعة والتسلية، بالرغم من أنني حاولت أن أجعله ممتعاً حتى تقرأه وتعيد قراءته. وهو لم يتم تأليفه من أجل تزويدك بالمعلومات، بالرغم من أنني أؤمن بأن رسالته تشمل كماً هائلاً من المعلومات. لقد تم تأليفه من أجل تحفيزك على اتخاذ إجراءات عملية. أي شيء أقل من هذا لا يكون مقبولاً بالنسبة لي؛ وينبغي أن يكون كذلك بالنسبة لك، لأنك الشخص الوحيد في الوجود الذي يستطيع الاستفادة من إمكانياته الذاتية. إنها مسئولية كبيرة.

حيث إن قاموس ويبستر يعرف كلمة opportunity (وتعني "فرصة") بأنها "وقت مناسب"، فأنت محظوظ لأن الآن هو الوقت المناسب بالنسبة لك. فالمعلومات التي في هذا الكتاب إذا استخدمت بشكل ملائم سوف تمكنك من الاستفادة من إمكانياتك والوصول إلى أهدافك والقيام بما تريد القيام به والحصول على ما تريد الحصول عليه وأن تصبح على النحو الذي تريده لذاتك.

يمكنني أن أقول هذا دون تفاخر أو تباهٍ لأنني أقوم بنقل حكمة بعض أعظم العقول التي أفرزها هذا البلد، وكذلك بعض الحكم الإلهية. أيضاً فإنني أنقل إليك التجارب والخبرات العملية المكتسبة على مدى سنوات عديدة من واقع عملي في مجال بناء وتنمية البشر. بوضع هذه الأفكار في الحسبان، يمكنني أن أقول بتواضع -وبثقة أيضاً- إنك تحمل بين يديك الآن معلومات وإلهاماً سوف يفتحان لك الكنوز التي تبحث عنها في حياتك المستقبلية.

أيضاً أرغب في أن أؤكد لك أنه لو كنت في محاكمة حياتي مهددة بها -بتهمة أنني أخبرك بالكيفية التي تعيش بها حياة أكثر ثراءً وإشباعاً وسعادة- وكنت أنت القاضي والحكم، لكنت كتبت الكتاب بنفس الطريقة التي كتبته بها. ولو قدر لي أن أنظر في وجهك وأنت تقرأ هذه الكلمات الأخيرة، لتمنيت أن أرى ابتسامة عريضة وبريقاً في عينك. هذا ما ينبغي أن أراه لأنك -كما يرمز إليك في الصورة التالية- تقف في قاعة مأدبة الحياة ومعك كل الأشياء الطيبة التي ينشرها أمامك العالم. جميع هذا الأشياء متاحة وهي ملك لك إن أردتها بحق وإذا قمت ببناء حياتك على أساس الأمانة والإيمان والثقة والحب والاستقامة والولاء والسمات الشخصية الإيجابية.

والآن بعد أن أطلعتك على هذه الأفكار المتعلقة بكيفية حصد مكاسب أكثر ثراءً في الحياة، دعني أحثك على اتباع الحكمة الآتية: "ليكن هدفك الأول إرضاء الله وتزكية روحك، وسوف يمن الله عليك بكل هذه الأشياء. فما الذي يستفيده المرء إذا كسب العالم بأسره وخسر روحه؟".

إكمال العبارات الواردة تحت عنوان "الكذبات الكبرى".

مذاق وينستون رائع كما ينبغي أن تكون السيجارة.

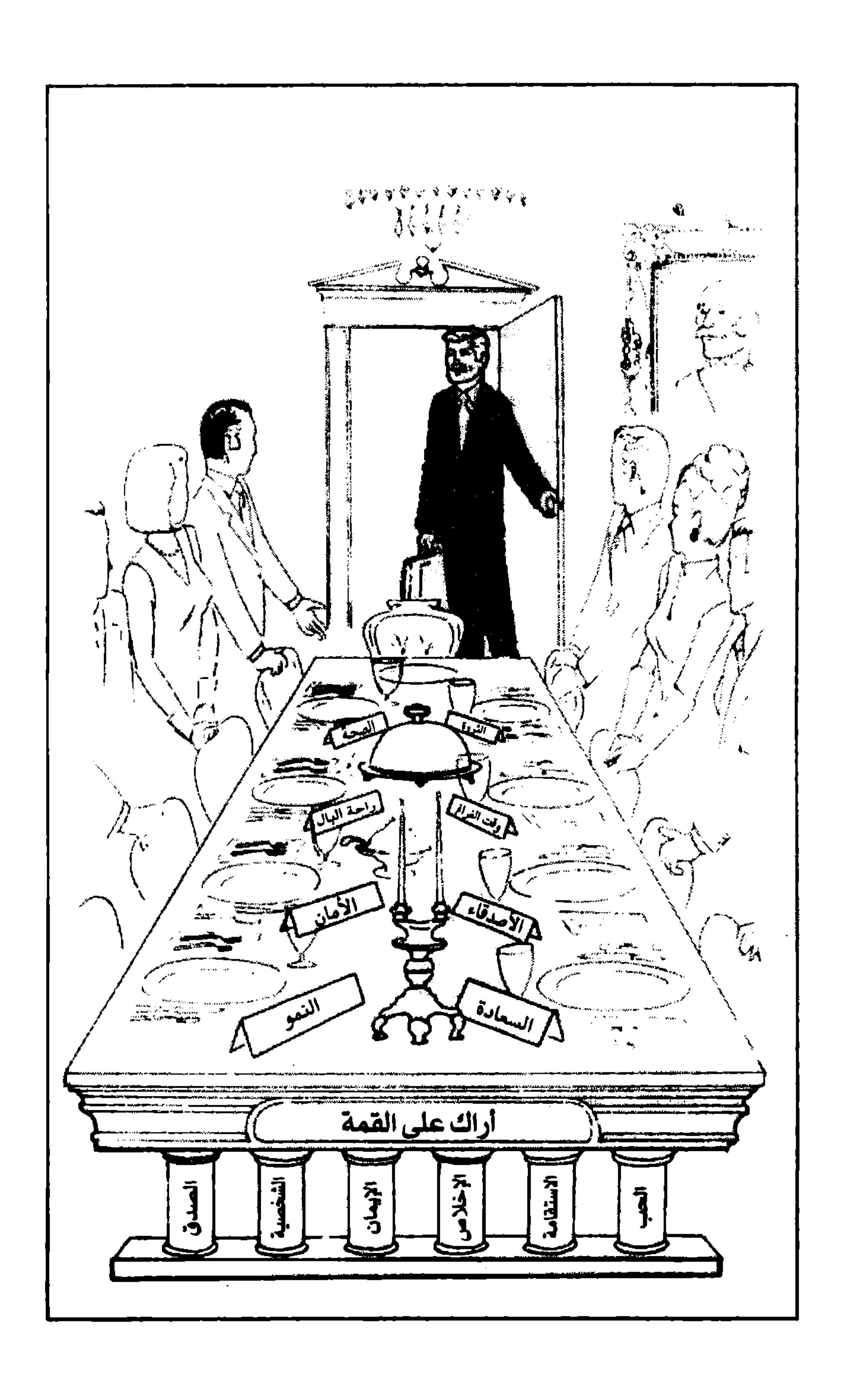
بيبسي كولا تقهر العطش.

اثنتا عشرة أوقية، يا له من كم.

اشرب كوكاكولا، واشعر بالانتعاش.

البداية

شيء محير؟ ينبغي ألا يكون كذلك. أعلم أنك فرغت لتوك من رحلتك الأولى من خلال هذا الكتاب، وأعرف أن معظم الناس سوف يفكرون بمنطق "النهاية". لكنك مختلف عن معظم الناس. فلك ذاتك المستقلة، وتدرك أنه لم يكن ولن يكون هناك أبداً شخص مثلك. وتعلم أن الله خلقك بيديه في أحسن صورة. عندما تعرف هذه الحقيقة عن نفسك وعن الآخرين أيضاً، فلن تنظر باحتقار أو بإجلال لأي إنسان آخر. **تفهم أنه لا أحد يستطيع أن يجعلك تشعر بالدونية دون إذن منك؛ هذا الإذن الذي تأبى أن تمنحه لأحد الآن.** وبالتأكيد تعرف أنك **تستطيع أن تحصل على أي شيء تريده في حياتك إذا قمت بتقديم قدر كافٍ من المساعدة**



راحة البال
وقت الفراغ
الأمان
الأصدقاء
النمو
السعادة
أراك على القمة
الصدق
الشخصية
الإيمان
الإخلاص
الاستقامة
الحب

للآخرين في الحصول على ما يريدون. كذلك فأنت تفهم أن القدرة يمكن أن تأخذك إلى القمة، لكنها تتطلب السمات الشخصية الإيجابية التي تبقى بها هناك. وتعلم أنه في حين أن هناك مساحة كافية على القمة، إلا أنه ليس هناك حيز كافٍ للمكث هناك.

إذن أنت تدرك أن هذه بداية الطريقة الجديدة في الحياة التي تظهر بوضوح أن السعادة ليست متعة؛ إنما هي نصر. ربما أهم شيء يتمثل في أنك تعرف وتقبل حقيقة أن البداية ينبغي أن تبقى دائماً البداية، **لأن النجاح والسعادة ليسا وجهتين نهائيتين. إنهما رحلتان مثيرتان لا تنتهيان أبداً.** بدايتك تضعك في موقف رائع تكون فيه شخصاً مغامراً –وتلك طبيعتك الحالية– وتتسم بالمثابرة والمحاولة وهذا ما تبدأ في تحقيقه.

إذن وأنا أقول "مرحباً" بالبداية و"وداعاً" لذاتك القديمة وطريقة الحياة القديمة، سوف أختتم هذا الكتاب بشكل مختلف. ففي عالمنا اليوم، لدينا الكثيرون ممن ينهون زيارة أو مكالمة هاتفية بقولهم: "نهارك سعيد". هذا أمر لطيف وجميل، لكنني أؤمن بأن الحياة لديها المزيد والمزيد لتقدمه لنا أكثر من مجرد يوم "سعيد". إنني أعتقد أنه إذا كنت تؤمن بالله وبذاتك وبإخوانك في الإنسانية وبوطنك وبما تفعله، فإن أيامك السعيدة سوف تمتد إلى الأبد وسوف أراك فعلاً على القمة.

فلسفة هذا الكتاب ناجحة

منذ أن تم نشر هذا الكتاب قبل أكثر من ربع قرن، فإن الأفكار والمفاهيم المأخوذة منه تم تعليمها في المدارس والسجون والشركات التجارية والمؤسسات العسكرية وملاجئ المشردين ومراكز علاج الإدمان وعدد من الأماكن الأخرى. والنتائج كانت ملحوظة. ففي دالاس، خلال فترة مدتها ثلاثة أعوام تم التقاط ١٠٠ شخص مشرد من الشوارع في كل عام وتم تزويدهم بوظائف بنظام الدوام الكامل بعد تعليمهم هذه الفلسفة. ومعدل الانتكاس إلى العادات الإجرامية في منشأة ساند هيلز في نورث كارولينا تراجع من ٤٠٪ إلى ٦٪. وعندما تم تعليم الفلسفة في المدارس، تضاءل معدل استخدام المخدرات وقل العنف والتخريب المتعمد للممتلكات العامة والخاصة وتحسنت الدرجات وتشكلت بين الآباء والمعلمين والطلاب علاقة أفضل وأكثر فعالية.

كما ذكرت من قبل، العديد من فرق كرة القدم بولاية تكساس بما فيها فريق كونفيرس–جودسون بسان أنتونيو ومارشال هاي بمارشال، أحدثت تحولاً مثيراً في برامجها باستخدام فلسفة هذا الكتاب من خلال الدورة التعليمية "أستطيع". المدرب دي. دبليو راتلدج في فريق كونفيس–جودسون طبق برنامجاً يقوم على الكفاح ومنذ عام ١٩٨٨ فاز بأربع بطولات على مستوى الولاية واحتل فريقه المركز الثاني ثلاث مرات. وسجله بوجه عام مذهل. وفي ولاية تكساس، المدرب دنيس باركر وصل بفريقه مارشال الذي لم يصل إلى مباراة نهائية واحدة منذ

عام ١٩٤٩، إلى المباراة النهائية وفاز ببطولة الولاية في عام ١٩٩٠. وفي الأعوام الأربعة الأخيرة له، كان للفريق سجل مذهل. والفلسفة مفادها في الأساس أنك تبني الأشخاص والأشخاص يبنون الفرق والشركات والمدارس والمنظمات والمؤسسات... إلخ.

أكثر من ٤ ملايين طالب تم تعليمهم فلسفة هذا الكتاب من خلال الدورة التعليمية "أستطيع". تقريباً في كل مكان أذهب إليه يصف لي الشباب من كل نوع بعبارات متألقة تأثير الدورة التعليمية "أستطيع" على حياتهم. هم يتحدثون عن صورهم الذاتية الأفضل والتحسن في توجهاتهم العقلية وأهدافهم في الحياة والتحسن في علاقاتهم بالأصدقاء والأسر والزملاء.

نحن لدينا الآن برنامج إضافي ألفه المدربان راتلدج وباركر بعنوان "التدريب من أجل تغيير الحياة"، وهذا البرنامج موجه لأي لاعب رياضي بغض النظر عن نوع الرياضة. فالمدرب باركر يقول إنه لم يعد إليه أي لاعب كي يشكره على تعليمه الكيفية التي يلقي بها الكرة أو الاستحواذ عليها من الخصم، لكن الكثيرين من اللاعبين عادوا إليه كي يشكروه على أنه علمهم الكيفية التي يحققون بها نجاحاً متوازناً في الحياة.

هل تريد هذه النتائج؟

الطلاب الذين يستطيعون الخروج من المواقف عندما تخرج عن نطاق السيطرة.

الطلاب الذين لا يخافون من إظهار نضجهم والتعبير عن منطقهم.

الطلاب الذين يستطيعون تجنب طالب عدواني أو موقف يحتمل أن يسوده العنف.

الطلاب الذين يقتدون بالنماذج الطيبة ويعززون من تقديرهم لذاتهم.

الطلاب الذين يقدرون الدراسة والتحصيل الأكاديمي.

الطلاب الذين لا ييأسون بسهولة ويحاولون التحصيل بمزيد من الجد.

الطلاب الذين لديهم القوة على دفع أي ضغوط سلبية من زملائهم.

الأطفال الذين يحفزون غيرهم من الأطفال على الاختيار بشكل أفضل.

التقليل من التعبير عن الانفعالات والمشاعر بصورة مدمرة.

لمزيد من المعلومات بخصوص هذا البرنامج المتاح حالياً من خلال المؤسسة الخيرية Living to Change Lives Foundation، اكتب لهذه المؤسسة على العنوان التالي: Post Office Box 742047, Dallas, Texas 75374، أو اتصل على ٩٧٢/٢٣١-٢٨٣١.

(تابع الغلاف الأمامي)

"أشكرك على عملك الجاد في تعليم هؤلاء الذين يحتلون المواقع القيادية كيفية القيادة باستقامة وشرف. إن أطفالنا في أمسَ الحاجة إلى مُثل عليا وتأثيرات إيجابية في حياتهم. تهانئي مرة أخرى يا زيج. أنا وجورج نرسل "إليك أفضل أمنياتنا باستمرار النجاح".

-باربرا بوش، السيدة الأولى السابقة.

"تهانئي على كتابك الرائع. لقد تعلمت الكثير من قراءته، بالطبع، أشعر بقيمته التحفيزية القوية. إنه كتاب فريد، ومختلف، ومن المؤكد أنه سيقدم الكثير لأي شخص يقرؤه ويطبق مبادئه".

- نورمان فينسنت بيل

"هذا الكتاب هو أفضل كتاب قرأته على الإطلاق عن الحياة والتحفيز".

- لو هولتز، كبير المدربين، جامعة جنوب كارولينا، وكبير المدربين السابق، جامعة نوتردام

" تفاؤل زيج زيجلار وحماسه سيكون تراثاً يؤثر للأبد على تاريخنا".

- بول هارفي، بول هارفيز نيوز

"عندما استمعت إلى زيج لأول مرة، كانت محاضراتي مقصورة على محاولة منع استخدام العقاقير المخدّرة. كانت رسالتي محمّلة بالغضب، والعقاب، وعدم التسامح لأنني فقدت إحدى بناتي بسبب عقار إل إس. دي. وعلى الفور أقنعتني كلمات زيج المليئة بالأمل، والحب، والتسامح بالتغير واتباع موقفه الإيجابي تجاه مشاكل الحياة ومصائبها المفجعة. أشكرك يا زيج... لقد كانت خمسةَ وعشرين عاماً رائعة!".

- أرت لينكلتر

"زيج زيجلار يمثل العزم، والإصرار، والتفوق، والتميز، وروح المحبة أكثر من أي شخص آخر أعرفه. كان العالم ليكون مكاناً أفضل لو كان الكثير منا مثله تماماً".

- د. كينيث إتش كوبر

كوبر كلينيك، دالاس، تكساس

"زيج زيجلار هو أحد الأبطال والمثل العليا بالنسبة لي. إن رسالته عن الفرص، والتفاؤل، والإعداد، والعمل الجاد كانت بمثابة مبدأ شخصي ثابت في حياتي المهنية من ملاعب كرة القدم إلى قاعات وغرف الكونغرس وما وراء ذلك".

- جاك كيمب

"لم يكن زيج زيجلار صديقاً شخصياً لي فقط، بل كان صديقاً لمؤسسة ماري كاي لأكثر من ٣٥ عاماً، وعلى مدار الأعوام، حفزت قدرته الهائلة على الإلهام والتحفيز العديد من مستشارينا على الوصول إلى النجاح. إنني أقدر رسالته الخاصة بالتفكير الإيجابي، والتي عاش مؤمناً بها ومعلماً لها بكل إخلاص. إن حماسه معد ويعم الجميع، وهؤلاء الذين يعرفونه يعيشون في ارتياح دائم.. حقاً يا زيج، أنت الأفضل!".

- ماري كاي أش

ماري كاي إنك








مصريات


مجلة
الابتسامة